

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA  
ESCUELA MULTILINGUE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

---

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL  
TITULO DE LICENCIADA MULTILINGUE EN NEGOCIOS Y  
RELACIONES INTERNACIONALES**

**ESTUDIO SOBRE LA INCIDENCIA DE LOS COSTOS Y POLÍTICAS DEL  
TRANSPORTE AÉREO EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES ECUATORIANAS**

**CAROLINA ARCOS SANDOVAL**

**QUITO, 2011**

## **DEDICATORIA**

*A mi familia por ser quienes me empujan a seguir adelante, me dan la fuerza y tranquilidad necesaria para superar cualquier reto u obstáculo; son mi razón de existir y de seguir creciendo en todos los ámbitos.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios por darme esta oportunidad de vida.  
A mis abuelas por haberme transmitido la alegría de vivir.  
A mis padres por todo su apoyo, paciencia y guía espiritual.  
A mis hermanos y Fer por ser siempre incondicionales conmigo.*

*A mis amigas por ser mi regalo divino, estar siempre ahí y dispuestas a todo.  
Y a mis compañeros, profesores y autoridades con quienes compartí muy lindos  
momentos e hicieron posible esta etapa tan importante en mi vida.*

## ÍNDICE

1.	TEMA	6
2.	INTRODUCCIÓN	6
3.	ANTECEDENTES	7
4.	DELIMITACION	12
5.	METODOLOGÍA	12
6.	JUSTIFICACIÓN	13
CAPÍTULO I		
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA		
1.1.	Preguntas de investigación	15
1.2.	Hipotesis de trabajo	15
1.3.	Objetivos	15
1.3.1.	General	15
1.3.2.	Específicos	15
1.4.	Fundamento teórico	16
1.4.1.	Teoría Neoliberal	16
1.4.2.	Argumento	20
CAPITULO II		
LA REALIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO		
2.1.	Síntesis histórica de la floricultura ecuatoriana	22
2.2.	Análisis del sector florícola en el Ecuador	24
2.3.	Desarrollo y crecimiento del sector	25
2.4.	Producción y cultivo de flores	27
2.5.	Cadena de producción de flores	31
2.5.1.	Origen de plantas	32
2.5.2.	Producción de rosas	32
2.5.3.	Propagación, semillas y estacas	33
2.5.4.	Injerto de plantas	34
2.5.5.	Aspectos ecológicos e infraestructura	36
2.5.6.	Preparación antes de la siembra, plantación y riego	37
2.5.7.	Cosecha y postcosecha	38
2.5.8.	Cuidado de las rosas	41
2.6.	Cadena de distribución y venta de flores	42
2.6.1.	Agencia de carga	43
2.6.2.	Comercializadora	44
2.6.3.	Proveedores del sector	44
2.7.	Generación de Empleo	45
2.7.1.	Trabajo infantil	46
2.8.	Estructura de costos del sector	48
2.9.	Financiamiento para el sector en el año 2005	40
2.10.	Expoflores	50
CAPÍTULO III		
EL TRANSPORTE AÉREO DE FLORES Y SU PROBLEMÁTICA		

3.1.	Transporte internacional	53
3.1.1.	Convenciones de la aviación	53
3.1.2.	Convenio de París de 1919	53
3.1.3.	Convención de Chicago de 1944	54
3.2.	Organismos internacionales	55
3.3.	Transporte local	57
3.3.1.	Legislación aérea y aeroportuaria del Ecuador	57
3.3.2.	Transporte aéreo en el Ecuador	58
3.3.3.	Régimen legal de concesiones y permisos de operación	59
3.3.4.	Contrato de Transporte Aéreo	60
3.4.	Actores del transporte aéreo y su estructura	60
3.4.1.	Consejo Nacional de Aviación Civil	60
3.4.2.	Dirección Nacional de Aviación Civil	61
3.5.	Política de cielos abiertos	62
3.5.1.	Política de cielos abiertos en el Ecuador	62
3.5.2.	Política de cielos abiertos en América Latina	63
3.6.	Libertades del aire	64
3.7.	Tráfico Internacional en el Ecuador	66
3.7.1.	Aeropuertos, aerolíneas y frecuencia de vuelos	66
3.7.2.	Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre	67
	Historia del aeropuerto Mariscal Sucre	67
	Departamentos que funcionan en el Aeropuerto Mariscal Sucre	68
	Servicios permanentes del aeropuerto	68
	Aerolíneas	69
	Aerolíneas de carga	69
3.7.3.	Concesiones de Aeropuertos	70
3.7.4.	Transporte de Pasajeros	71
3.7.5.	Transporte de Carga	72
3.7.6.	Movimientos o Vuelos	73
3.7.7.	Tráfico de carga	75
3.8.	Tarifas y determinación del flete aéreo	76
3.9.	ASEACI	77
3.10.	Intermediarios y costos	78
3.11.	Competividad del Ecuador	79
3.12.	Servicios en tierra, plataforma y terminales	81
3.13.	Transporte terrestre y manipuleo de carga	82
3.14.	Agencias de carga	83

#### CAPITULO IV

#### EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA FLOR Y LA PARTICIPACIÓN DEL ECUADOR

4.1.	Análisis mundial del sector florícola	86
4.1.1.	Mercado internacional del Ecuador	89
4.1.2.	Exportación de flores del Ecuador	90
4.2.	Sistema Generalizado de Preferencias	93
4.3.	Proceso de exportación de flores	94
4.3.1.	Obtención de permisos habilitantes para la exportación de flores	94
4.3.2.	Obtención de certificados	95
4.3.3.	Determinar el Inconterm a utilizar	96
4.3.4.	Contrato de compra-venta internacional	96

4.4.5.	Declaración de exportación	97
4.5.	Competidores y competitividad del Ecuador	98
5.5.1.	Desafío de la industria florícola	100
4.5.2.	Logística ecuatoriana vs. Colombiana	100
4.6.	Promoción de exportaciones	105
4.6.1.	Ferias internacionales	108
4.7.	Asociatividad	110
4.8.	Responsabilidad Social	111
CAPITULO V		
ANÁLISIS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		
5.1.	Análisis	113
5.2.	Conclusiones	120
5.3.	Recomendaciones	122
BIBLIOGRAFÍA		128

## **1. TEMA**

### **ESTUDIO SOBRE LA INCIDENCIA DE LOS COSTOS Y POLÍTICAS DEL TRANSPORTE AÉREO EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES ECUATORIANAS**

## **2. INTRODUCCIÓN**

El trabajo de disertación de grado a continuación fue inspirado en la experiencia en investigaciones realizadas sobre perfiles de productos de exportación y un gran interés por los medios de transporte. Específicamente el enfoque será el transporte aéreo; delimitado a las flores ecuatorianas cortadas y su participación en el mercado mundial hacia Estados Unidos y la Unión Europea en el período del 2001 al 2005.

Este análisis sobre el transporte aéreo en el país y su comparación con países vecinos o competidores tiene como objeto dar a conocer y profundizar la realidad del Ecuador y de las florícolas. Además, ahondar en su crecimiento, producción, tecnificación y en la generación de empleo. Por otro lado, investigar sobre la situación laboral de sus trabajadores; aspecto humano de gran importancia ya que motiva la elaboración de proyectos de desarrollo para las comunidades de influencia.

Como podrá verse más adelante, el apasionante mundo del comercio exterior y de la promoción de exportaciones es muy extenso y complejo, de aquí la utilidad de este estudio y de detallar sus diversas cadenas de producción, de comercialización y de transporte, y de esta manera encontrar los cuellos de botella de las mismas y poder hacer recomendaciones para mejorar su competitividad.

Gracias a los conocimientos adquiridos a lo largo de esta carrera, se pretende obtener un documento crítico y muy objetivo. Éste constituirá un aporte para ampliar nuestras fronteras y llegar a nuevos mercados, pero ya no desconociéndolos, sino más bien estudiándolos profundamente, que es lo que nos da mayores probabilidades de éxito, inserción y competitividad en el mercado.

Si bien es cierto, hay una extensa lista de productos que se comercializan en el exterior pero las flores son parte trascendental de esa lista. De ellas las rosas son las que más se destacan, son consideradas como las mejores del mundo por su color, calidad y belleza; además, cumplen con las exigencias ambientales de cultivo y normas laborales del Gobierno local y de mercados internacionales. Este gran esfuerzo de los productores y exportadores han convertido a este producto en un digno representante del país cuando ha traspasado fronteras.

El propósito que tiene esta disertación es estudiar las razones por las cuales, ha pesar de tener un producto de altísima calidad, somos menos competitivos que otros países, como de nuestro vecino Colombia, y al mismo tiempo comprobar si el motivo de ello es debido a las políticas aeronáuticas locales y al alto costo del flete aéreo ecuatoriano.

Para efectos de este estudio se ha dividido al tema en tres partes, la primera buscará analizar la realidad del sector florícola en el Ecuador a través del conocimiento de su historia, origen, su cadena completa de producción y sus efectos en la comunidad y el país; segundo se presentará la logística del transporte aéreo ecuatoriano y sus limitaciones; y por último, la relación de los dos temas mencionados pero en el proceso final de la cadena, que es la exportación es sí misma, a través de un estudio del mercado internacional y la penetración de la flor ecuatoriana en ellos.

### **3. ANTECEDENTES**

Se debe tomar en cuenta que la producción y comercialización de flores, por más de 15 años en el país, nos ha llevado a obtener un buen posicionamiento dentro del mercado internacional y una alta preferencia por la flor ecuatoriana. Pero sin dejar de reconocer que los primeros pasos de la floricultura fueron duros.



En un inicio se debía mantener las plantaciones y al mismo buscar mercados rentables; los insumos para la producción eran muy difíciles de conseguir y la comercialización y logística enfrentaban grandes problemas.

Con el paso del tiempo se ha logrado una buena penetración en los mercados a pesar de encontrarse regulados por exigentes normas de calidad y ecológicas internacionales como sellos verdes. Cabe recalcar que en EEUU son menos exigentes que en la Unión Europea<sup>1</sup>. Pero se ha requerido apoyar a la erradicación del trabajo infantil, al fomento de la salud y a la educación de los trabajadores y sus familias.

Es así que se han incrementado en gran cantidad las variedades de flor ya que a mediados de los noventa a nivel mundial no se encontraban ni los botones ni los colores que hoy encontramos y dominaba sólo el color rojo con un 80% de penetración en el mercado. Ahora las variedades pasan de moda a los 5 o 6 años, no a los 25 a 30 años como solía ser, lo que implica un problema en la producción ya que deben sustituir plantas antes de concluir sus 12 años productivos<sup>2</sup>.

Adicionalmente, cabe resaltar que gracias a la ubicación geográfica del Ecuador, en la línea equinoccial, contamos con micro climas y una alta luminosidad, diversidad de zonas y pisos climáticos que brindan a las flores características únicas, más la ventaja de no poseer estaciones y por lo tanto todo el año 12 horas diarias de luminosidad<sup>3</sup>. Debido a ello aquí producimos la mayor cantidad de variedades y gamas de colores, tenemos la rosa, gypsophila, limonium, liatris, aster, clavel, crisantemo y pompón, flores de verano y tropicales de las que se ampliará información en los capítulos a continuación<sup>4</sup>.

Fruto de esto, la floricultura para el Ecuador representa el 10% de las exportaciones totales del sector agrícola y las flores son el principal producto de

---

1 HARAI Raúl et al, *Efectos sociales de la globalización, petróleo, banano y flores en Ecuador*, Centro de Investigación de los movimientos sociales ecuatorianos (CEDIME), 2004, p 193.

<sup>2</sup> LARSON Roy, *Introducción a la Floricultura*, A.G.T Edition S.A., México, 1988. p. 140

<sup>3</sup> FLORECUADOR, *Oferta ecuatoriana de flores cortadas*, [http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3\\_4\\_1](http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_4_1). Acceso: 6 de marzo, 23h00

<sup>4</sup> Id.

exportación de la Sierra. Equivale a un 3% del PIB nacional y en el año 2005 el valor exportado fue de 365 millones de dólares<sup>5</sup>.

Dicho esto, en las 4.729 hectáreas cultivadas en el país se generan más de 60 mil plazas de trabajo, de la cuales el 60% son mujeres, y no sólo son fuentes directas sino indirectas. Más de 120.000 plazas de empleo son generadas alrededor de la floricultura en negocios y empleo a través de los insumos o materiales necesarios; por ejemplo, para la industria del plástico se requiere desde cobertura de invernaderos, tuberías, mangueras, riego, jabas hasta baldes; la industria cartonera utilizada para el embalaje de las flores; en la logística que va desde el transporte terrestre, las agencias de carga, comercializadoras hasta el transporte aéreo y por último la comercialización de otros insumos como agroquímicos<sup>6</sup>.

Por otro lado, caber recalcar que las flores por ser un producto altamente perecible son exportadas vía aérea, y requieren de un estricto control de temperatura para mantener su calidad inicial. Este tipo de transporte puede resultar muy costoso sobre todo por el alto y variable precio de combustibles, por contener una infraestructura encarecida y altos costos fijos y una demanda muy variable. Pero al mismo tiempo contiene ventajas como ser un medio rápido para el envío y recepción de carga internacional, su costo de seguro es el más bajo entre los transportes, el embalaje no requiere de gran robustez (gastos más bajos por manipulación) y por último, no hay la necesidad de grandes inventarios mercadería debido a la regularidad de los vuelos en comparación al transporte marítimo<sup>7</sup>. En este tipo de transporte se ofrecen servicios programados y otros no programados, que se los conoce como chárter, en rutas locales, regionales, nacionales e internacionales<sup>8</sup>.

Otras desventajas a las que se enfrenta el Ecuador y que nos restan competitividad en los mercados internacionales son por ejemplo que el proceso de manejo de la flor aquí en tierra toma 24 horas más que en nuestro país

---

<sup>5</sup> EXPOFLORES, *Programa Flor Ecuador*, [http://www.expoflores.com/contenido.php?menu\\_2=20](http://www.expoflores.com/contenido.php?menu_2=20), acceso 15 de marzo del 2007, 16h00.

<sup>6</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, 2006, [www.corpei.org](http://www.corpei.org), p 4 Acceso: 7 de marzo del 2007, 14h00.

<sup>7</sup> CORPEI, *Logística Internacional*, Serie: cultura exportadora número 8, 2007 p 27.

<sup>8</sup> Cfr. ENCICLOPEDIA ENCARTA, *Industria del transporte aéreo*, Microsoft Corporation, 2006.

vecino, esto le resta los días de vida de florero a nuestro producto, deficiencias en el proceso de hidratación, manipulación y tránsitos. Esto es debido a que existe mucha intermediación, no hay un buen manejo de rampa y la capacidad de cuartos fríos es insuficiente -sobre todo en temporada alta-<sup>9</sup>. Además contamos con un alto costo de flete aéreo comparado con Colombia, el escaso número de vuelos, frecuencias y rutas, la falta de dinamismo en el transporte ya que no hay carga de bajada, problemas por las condiciones de los aeropuertos, capacidad limitada y generalmente la doble parada en Quito y Guayaquil lo que incrementa el precio final por los costos de derecho de aeropuerto<sup>10</sup>.

Al mismo tiempo, en la logística de exportación de flores, se debe tomar en cuenta que el servicio y atención al cliente son la clave fundamental, lo que hacen del factor humano fundamental en toda la cadena de producción y distribución. Hoy en día, gracias a la tecnología se facilita mucho el contacto con los importadores que se encuentran dispersos por todo el mundo, con las fincas, las comercializadoras, aerolíneas, brókeres y consignatarios a través de una mejor vía de comunicación. Adicionalmente, la tecnología juega un papel fundamental en el control y manejo de la información como coordinación, reservas, elaboración de documentos, control de temperaturas, inventarios en línea, entre otros<sup>11</sup>.

Otra característica importante de las flores es que a nivel mundial tienen fechas fijas de mayor demanda y estas son, en primer lugar San Valentín, seguido por el día de la Madre y tercero el Día de la Mujer. Lo que ocasiona que los mercados sean cada vez más peleados debido al ingreso de nuevos productores, por ejemplo, los de países de África, que tienen la ventaja de estar más cerca de Europa.

Estas operaciones de transporte aéreo se encuentran reguladas por organismos nacionales e internacionales: como la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI); la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), el Consejo Nacional de Aviación y la Dirección General de Aviación Civil.

---

<sup>9</sup> Entrevista a Juan Abel Echeverría, director de logística en EXPOFLORES.

<sup>10</sup> Entrevista a Paola Arévalo, responsable de exportaciones de flores en CORPEI.

<sup>11</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, febrero-marzo 2006 N° 41. p. 5

En lo referente a los aeropuertos del país éstos son administrados por el municipio donde estos operan o por empresas creadas especialmente para ese fin (públicas o privadas), aquí contamos con 4 aeropuertos internacionales, el de la ciudad de Quito, Latacunga, Manta y Guayaquil. A inicios del 2006 se logró la Categoría 1 del país en términos de aeropuerto lo que nos ayuda principalmente para la imagen y prestigio nacional<sup>12</sup>.

Cabe recalcar que las agencias de carga junto a la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional (ASEACI) juegan un papel muy importante para el transporte terrestre y aéreo de las flores ya que son las empresas expertas en el diseño y optimización de rutas, en tiempos y costos del traslado desde su origen a su destino y ofrecen tanto a importadores como a exportadores todo tipo de servicios anexos a la carga, como son los trámites y papeleos<sup>13</sup>.

Ahora bien, en el siguiente orden tenemos los principales países productores en el 2005: Holanda, Estados Unidos y Japón, entre estos tres países cultivan aproximadamente el 50% del valor del total mundial<sup>14</sup>. Los principales exportadores en el mismo año fueron Holanda, seguido por Colombia y Ecuador; y por otro lado los principales importadores: Alemania, Reino Unido y en tercer lugar Estados Unidos<sup>15</sup>. Ecuador, en el mismo año se ubicó en el tercer lugar del total de exportaciones a nivel mundial luego de Holanda y Colombia y las flores se convirtieron en el cuarto producto de mayor exportación luego del petróleo, banano y los enlatados de pescado.

Finalmente, los altos niveles de integración económica consecuencia de la globalización mundial han fomentado el crecimiento de las exportaciones primarias y con ello el incremento de la producción; pero no hay que olvidarse de los posibles problemas sociales y ambientales que pueden surgir de administraciones irresponsables, por lo que es indispensable introducir en el

---

<sup>12</sup> DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, Art. Cit.

<sup>13</sup> Cfr. Ibid

<sup>14</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, 2006, [www.corpei.org](http://www.corpei.org). p 7, Acceso: 7 de marzo del 2007, 14h00.

<sup>15</sup> TRADEMAP, [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

sector florícola el concepto de responsabilidad social, ambiental y el cumplimiento de normas de calidad para agregar valor al producto ecuatoriano.

#### **4. DELIMITACION**

Para efectos de esta disertación se estudiará el costo del flete aéreo desde el aeropuerto de la ciudad de Quito hacia los destinos más importantes para el país que son Estados Unidos y la Unión Europea al ser sus principales socios comerciales.

Se utilizarán estadísticas de 5 años para las comparaciones o análisis sobre la producción y comercio exterior, desde el año 2001 hasta el año 2005, que fue el último año de estadísticas actualizadas a nivel mundial al momento de iniciar la presente investigación.

#### **5. METODOLOGÍA**

Para la presente disertación de grado se manejará el tipo de investigación exploratoria ya que es la apropiada para mi objetivo en el que se pretende obtener un análisis preliminar de la problemática planteada con un mínimo de costos y de tiempo. Además de descubrir otros puntos de vista y enfoques. Esto incluye las fuentes secundarias de información, observación, entrevistas con expertos y entrevistas de grupos con especialistas. En la escuela de LEAI no existen trabajos similares por lo que serán muy enriquecedores los resultados de esta investigación.

Los métodos empíricos que se manejarán en la presente disertación de grado serán entrevistas a expertos, visitas a empresas y florícolas, es decir, un trabajo de campo. Para procesar toda esta información recopilada en todas las fuentes de información se recurrirá a análisis – síntesis; por lo tanto, de todo el universo de información se recopilará y utilizará sólo la información importante y relevante para el tema, objetivos e hipótesis planteados.

## **6. JUSTIFICACIÓN**

El crecimiento del sector florícola en el Ecuador ha sido de gran importancia por ser una fuente de ingresos significativa para el país, además de generar empleo, sobre todo en la Sierra ecuatoriana. El proceso de globalización actual no nos permite aislarnos del mundo y es primordial posicionarnos en el mercado internacional, dar a conocer al país a través de las exportaciones de nuestros productos de alta calidad como son las flores ecuatorianas y aprovechar su reconocimiento internacional como tal para incrementar los volúmenes de demanda.

El mercado de flores está dominado en orden de preferencia de los clientes, por las rosas y le siguen los claveles, es por esta razón que se cultivan casi en la mayoría estas dos variedades. Otros países en desarrollo, nuestros principales competidores, Colombia y Kenya, también producen los mismos tipos de flor por la misma razón. Comparar nuestra condición con ellos y no descuidar la exigente demanda de los mercados de importación, nos ayudará a ser cada vez más competitivos y de esta manera poder conservar y captar más mercados internacionales.

Si bien es cierto que los datos de producción, exportación e importación de flores a nivel mundial demuestran el dinamismo del sector, sobre todo en días festivos, no se puede descuidar las políticas internas que pueden influir negativamente para la competitividad; por ejemplo, ciertas regulaciones o tarifas del transporte aéreo que pueden encarecer el producto final. Sin embargo, debemos optimizar las ventajas climáticas y geográficas del Ecuador para posicionarnos aún más a nivel mundial y minimizar las desventajas.

Ciertas empresas ya han tomado consciencia de las altas exigencias de países como Estados Unidos o de la Unión Europea, que son nuestros principales mercados y han cumplido con los requisitos de los mismos. Adicionalmente, han analizado la logística del transporte para conservar la calidad de la flor ecuatoriana y no perder el tiempo de vida de florero de las mismas. Sólo con un trato adecuado en todas las etapas de la producción y

transporte se pueden conservar sus cualidades y características físicas, y de esta manera que la flor llegue al consumidor final en óptimas condiciones.

La oferta mundial de flores también ha crecido de manera significativa y genera una lucha por mantener el mejor precio entre la competencia. Por otro lado, la demanda se ha vuelto cada vez más exigente e incluso, en ciertas ocasiones se ha reducido por no ser un producto de primera necesidad por lo que el gobierno ecuatoriano no debería permitir que las políticas aéreas y de cielos abiertos, sus altos costos de transporte y los impuestos aplicados para los productores de flores cortadas interfieran en la competitividad de este sector y reduzcan la demanda de los mercados potenciales del país.

## **CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Preguntas de investigación**

¿Debido al constante crecimiento del sector florícola ecuatoriano y a sus beneficios para el país por la generación de empleo e ingresos, se han concebido problemas locales en este sector como falta de competitividad internacional, y a su vez se han creado medidas para solucionar los mismos?

¿Las políticas aeronáuticas para el manejo del transporte aéreo, su realidad y costos han influenciado en la competitividad de las flores ecuatorianas en mercados internacionales con respecto a otros países productores?

¿La realidad ecuatoriana con respecto al comercio exterior en este mundo globalizado, sus características generales y los factores internos del sector florícola, demuestran si estamos preparados o no para el crecimiento y desarrollo del sector a pesar de la existencia de barreras arancelarias y para arancelarias a nivel mundial?

### **1.2. Hipótesis de trabajo**

Las políticas aéreas y de cielos y el costo del flete aéreo influirían en la competitividad del sector florícola en los mercados internacionales y al ingreso del producto sin barreras arancelarias o para arancelarias en esta época de libre mercado, lo que ayudaría al crecimiento del sector para la generación de empleo e ingresos para el país a través de un aumento de la capacidad de transporte y producción.

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. General**

Analizar la incidencia de las políticas aeronáuticas y del precio del flete aéreo en la competitividad de las flores ecuatorianas de exportación.

#### **1.3.2. Específicos**

Conocer las características del sector florícola ecuatoriano y sus principales problemas.

Evaluar las regulaciones del transporte aéreo y su influencia en el precio del flete aéreo ecuatoriano.

Determinar la situación actual del sector florícola con respecto a los requisitos de importación de los principales mercados internacionales.



## 1.4. Fundamento teórico

### 1.4.1. Teoría Neoliberal

Es una doctrina económica que defiende el libre mercado y la limitación del intervencionismo estatal. *“El prefijo neo inicialmente aludía a una presunta actualización de las ideas de Adam Smith y de la teoría económica neo-clásica a los problemas económicos de los países en desarrollo y al comercio internacional entre ellos y los países más industrializados”*<sup>16</sup>. Históricamente el neoliberalismo corresponde al abandono de la economía keynesiana y en algunos países en desarrollo como una alternativa crítica a la Teoría de la Dependencia<sup>17</sup>. *“El término neoliberal es usado a menudo como una categoría ideológica peyorativa por parte de los detractores de estas corrientes liberales”*<sup>18</sup>.

El Neoliberalismo se origina a partir de la Segunda Guerra Mundial, luego de las teorías neoclásicas de finales del siglo XIX; pero en los años setenta comienza su auge a nivel internacional por la crisis en la teoría Keynesiana, propuesta económica que giraba fundamentalmente a través de la participación del Estado y que no pudo encontrar respuestas a diferentes problemas del mundo<sup>19</sup>. Entre sus principales exponentes están:

- *En Europa Occidental: los economistas Ludwig Von Mises, Wilhem Roepke y Frederik Von Hayek; los filósofos Karl Popper y Raymond Aron y el periodista Jean Francois Revel.*
- *En Estados Unidos: los economistas Milton Friedman, Paul Samuelson y Jefri Sachs.*
- *En América Latina: el periodista Carlos Rangel y el economista Luis Pazos*<sup>20</sup>.

El significado de neoliberalismo ha ido cambiando en el transcurso del tiempo y no es igual en todos los países del mundo. Se dio una renuncia a las ideas genéricas del dejar hacer y dejar pasar (*laissez faire*) y un rechazo total a los sistemas totalitarios. *“En consecuencia, y como es también usual con las diferentes acepciones del término liberal, no se puede hablar de una definición universalmente aceptada, uniforme en el espacio y constante en el tiempo, sino sólo de usos del término neoliberalismo en diferentes contextos”*<sup>21</sup>.

---

<sup>16</sup> LUIS, Sebastián, *Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional*, Trotta, Madrid, 1998, p 9.

<sup>17</sup> Cfr. Id.

<sup>18</sup> Id.

<sup>19</sup> BALL, Carlos, *El Desafío Neoliberal. El Fin del Tercermundismo en América*. A.A.V.V. Grupo Editorial Norma, Bogotá. 1992, p 20.

<sup>20</sup> Ibid p 21

<sup>21</sup> Cfr. Ibid 22.

Los Estados, sobre todo los altamente industrializados, proponen la teoría liberal, en “donde los Estados nacionales que poseían una serie de políticas proteccionistas desde el punto de vista de la producción, de los aranceles y de la relación del peso monetario, comienzan a exigir a aquellos Estados menos desarrollados a nivel mundial que permitan la apertura de sus mercados”<sup>22</sup>, es decir, que las relaciones internacionales se flexibilicen, a través de una revisión de sus políticas proteccionistas, para poder competir a nivel mundial.

*Estas políticas son principalmente impulsadas desde el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio y el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismos que no dependen de las Naciones Unidas y están por ello exentos del control directo de la comunidad internacional de países. En la práctica estas políticas toman como modelo de economía (salvo en lo referente al proteccionismo) a la estadounidense. En Latinoamérica se suele identificar a las políticas neoliberales con las establecidas en el llamado Consenso de Washington...*<sup>23</sup>

El neoliberalismo va más allá que el liberalismo donde el libre comercio y las leyes del mercado debían ser salvaguardadas para que la mano invisible pueda gobernar en beneficio de todos, aquí las leyes de los países deben adaptarse al mercado y no al revés, el poder político no debe tener influencia alguna en las relaciones económicas entre los actores, ya que a largo plazo se conseguirá un incremento del bienestar de toda la sociedad. En otras palabras, el neoliberalismo rechaza cualquier política intervencionista o proteccionista que regule las transacciones y defiende el interés particular de cada individuo y la competencia entre vecinos<sup>24</sup>. Las políticas macroeconómicas recomendadas por neoliberales son:

**Políticas monetarias restrictivas** (aumentar tasas de interés o reducir la oferta de dinero). Con ello disminuye la inflación y se reduce el riesgo de una devaluación. No obstante con ello se inhibe el crecimiento económico y se perpetúa el nivel de deuda interna y externa denominada en monedas extranjeras. Así mismo, se evitan los llamados ciclos del mercado.

**Políticas fiscales restrictivas** (aumentar los impuestos sobre el consumo y reducir los impuestos sobre la producción y la renta; eliminar regímenes especiales; disminuir el gasto público). Con ello se supone que se incentiva la inversión, se sanean las finanzas públicas y se fortalece la efectividad del Estado. No obstante no se distingue entre los niveles de ingreso de los contribuyentes, donde unos pueden pagar más impuestos que otros, y se grava a las mayorías mientras que se exime a las minorías, deprimiéndose así la demanda, si bien se busca apoyar la oferta, procurando el bienestar de toda la

---

<sup>22</sup> GRASSI Estela, Problemas y políticas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame, Espacio Editorial, Buenos Aires, 2003, p 13.

<sup>23</sup> Id.

<sup>24</sup> Cfr., LUIS. Op. Cit. p 11.

sociedad. Tampoco se reconoce que el gasto público es necesario, tanto para el crecimiento como para el desarrollo (comparar históricamente ejemplos de países industrializados); para la protección de sectores vulnerables de la economía y la población; y para la estabilidad social y económica en general. Por otra parte, estas políticas no son aprobadas por muchos neoliberales, ya que el ideal liberal es que no haya estado, y por tanto, tampoco impuestos.

**Liberalización:** Tanto la liberalización para el comercio como para las inversiones se supone que incentivan tanto el crecimiento como la distribución de la riqueza, al permitir

1.- una participación más amplia de agentes en el mercado (sin monopolios u oligopolios), 2.- la generación de economías de escala (mayor productividad), 3.- el aprovechamiento de ventajas competitivas relativas (mano de obra barata, por ejemplo), 4.- el abaratamiento de bienes y servicios (al reducirse costos de transportación y del proteccionismo), y 5.- el aumento en los niveles de consumo y el bienestar derivado de ello (en general aumento de la oferta y la demanda en un contexto de “libre” mercado, con situaciones de equilibrio y utilidades marginales).

**Privatización:** Se considera que los agentes privados tienden a ser más productivos y eficientes que los públicos y que el Estado debe adelgazarse para ser más eficiente y permitir que el sector privado sea el encargado de la generación de riqueza, hecho que ha quedado ampliamente demostrado.

**Desregulación:** Se considera que demasiadas reglas y leyes inhiben la actividad económica y que su reducción a un mínimo necesario (sobre todo la garantía del régimen de propiedad y de la seguridad) propicia un mayor dinamismo de los agentes económicos<sup>25</sup>.

Gracias al neoliberalismo se ha dado un aumento de nivel de vida de ciertos sectores de la población y muchos productos destinados para la clase alta ahora pueden ser obtenidos por la clase media. El aumento de la tecnología y de empresas transnacionales compitiendo, trae como consecuencia productos más novedosos. Las telecomunicaciones han facilitado la transmisión de información y la libertad de hacer negocios. Por otro lado, las empresas multinacionales buscan minimizar sus gastos en mano de obra instalando sus empresas en países donde se paga salarios bajos, como Malasia, Tailandia, China y Honduras, esto genera desigualdad entre los ingresos entre ricos y pobres y genera desempleo en los países industrializados; se producen crisis económicas por el mantenimiento artificial de los precios bajos de las divisas y tipos de cambio fijos.

Según el neoliberalismo la libre competencia es el estado ideal de la economía, pero lo impiden los monopolios, la única manera de frenarlos es

---

<sup>25</sup> Ibid, Op. Cit. p 11, pp 13, 14

aplicando una serie de medidas de política económica<sup>26</sup>. Las características de la economía neoliberal son:

- *Defienden un mercado altamente competitivo.*
- *Aceptan la intervención del Estado en la economía, como árbitro o promovedor de la libre competencia.*
- *Se oponen al acaparamiento y a la especulación.*
- *Se oponen a la formación de monopolios y oligopolios.*
- *Se oponen a la fijación compulsiva de salarios por el Estado.*
- *Rechazan la regulación de precios por el Estado, ya que deben fijarse en base a la relación oferta/demanda.*
- *Se oponen a la creación compulsiva de empleo.*
- *Se oponen al gasto público burocrático.*
- *Defienden el libre comercio internacional.*
- *Defienden la libertad de contratación del trabajo y la libre movilidad de los factores de producción<sup>27</sup>.*

En el campo económico, *“la libertad es la ausencia de coerción gubernamental para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios más allá de lo indispensable para mantener la libertad misma”<sup>28</sup>*. Los gobiernos de todo el mundo han impuesto infinitas restricciones y regulaciones sobre la actividad económica de los individuos durante años. Los países más libres económicamente son los más ricos, mientras que los más regulados, como Corea del Norte o Cuba, están entre los más pobres.

Se plantea entonces una competencia a nivel mundial de los productores, en la que los países con un desarrollo altamente tecnificado y una amplia capacidad productiva van a tener una situación favorable ya que podrán invadir cualquier mercado, mientras que los productores menores tendrán que integrarse a ese gran mercado de los grandes productores internacionales o las grandes potencias; también se privatizan empresas con el criterio de que la administración es mejor para todos; abre sin restricciones las fronteras para mercancías, capitales y flujos financieros y deja sin suficiente protección a los productores más pequeños y débiles<sup>29</sup>.

Además, un modelo de crecimiento hacia fuera, el MODELO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES, basado en la ventaja comparativa que va unido al abandono de la sustitución de importaciones. Esto implica la destrucción

---

<sup>26</sup> BALL, Op. Cit. p 37

<sup>27</sup> Id.

<sup>28</sup> GRASSI, Op. Cit. p 14

<sup>29</sup> Cfr. Ibid, p 18

del proteccionismo pero esto puede ser de forma radical o gradual, incluso general o selectiva, además depende del país donde se implante y sus políticas.

A pesar que la estrategia vigente durante los años sesenta fueron los programas de sustitución de importaciones, en los últimos años, varios países pequeños han experimentado con la promoción de exportaciones, siguiendo las políticas de países que han tenido éxito desarrollando sus mercados de exportación. Aunque los países han tenido políticas distintas, sus características comunes son las que han conseguido incentivos para obtener y ahorrar divisas, y que los incentivos a la exportación sean uniformes, y no discriminatorios entre los grupos de productos.

La promoción de exportaciones es una *“política económica que sesgue el sistema a favor de las exportaciones por sobre cualquier otro mercado, de forma tal que hacer al mercado externo un destino más rentable en el margen que el mercado interno. Esta estrategia es conocida como ultra promoción de exportaciones”*<sup>30</sup>.

El objetivo principal de este modelo es el exportar y con esto la asignación de un lugar primordial a las exportaciones en la política económica de incentivos que permitieran a la industria de exportaciones obtener utilidades elevadas al comienzo e incluso el establecimiento de una política coordinada de inversiones, mediante el mantenimiento de tasas de interés realista y la creación de condiciones macroeconómicas estables para atraer a los inversionistas.

#### **1.4.2. Argumento**

Ecuador por su historia, ubicación geográfica, características sociales y de suelo es un país agricultor y se encuentra muy lejos de ser uno industrializado. Es por esto que la teoría cepalina, en el marco de la exportación de flores sería muy útil para explicar como un país subdesarrollo como el nuestro tiene tantas dificultades para competir con países mayoritariamente industrializados y con mejores procesos de producción.

---

<sup>30</sup> LUIS, Sebastián, *Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional*, Trotta, Madrid, 1998.

La gran competencia y el desarrollo económico tan diferenciado con los países del centro hacen, para América Latina, muy difícil insertarse en el comercio mundial. Según la teoría Heckscher-Ohlin (H-O), que trata y predice el patrón de comercio, los países se especializan en lo que se encuentren mejor dotados, de aquí, la diferencia de especialización de los países, pero en esta teoría no se considera el costo del transporte por lo que se vuelve incompleta e irreal, y aplicado al tema del transporte terrestre y aéreo necesarios para el comercio exterior de flores, lo cual aleja mucho a los requerimientos de este documento. Por otro lado, la teoría neoliberal al incentivar el libre comercio beneficia mayoritariamente a los países desarrollados quienes ponen barreras al comercio y sobre todo al de productos agrícolas, alejando aún más la competencia leal, y también con su incentivo a la privatización han logrado problemas como la corrupción y grandes negociados como es el caso de los altos costos e impuestos en los aeropuertos internacionales del Ecuador.

Es importante que en países como el nuestro se deje de pensar que el subdesarrollo es una etapa indispensable para llegar al desarrollo, y nos conformemos con la dependencia cada vez mayor hacia los países industrializados que compran nuestra materia prima para luego vendernos la misma procesada pero a precios excesivamente altos. La sustitución de importaciones y el proteccionismo del Estado buscaban que países latinoamericanos se industrialicen, produzcan sus propias manufacturas y dejen de ser tan dependientes de las importaciones de los mismos, se creía que este impulso era obligatorio pero los resultados no fueron los esperados y las industrias se volvieron aún más dependientes del Estado, como son las industrias textil y automotriz ecuatorianas.

Sin embargo, en este mundo globalizado es imposible dejar de pensar en el libre comercio y en las fuerzas del mercado, es una realidad de este tiempo, por lo que se utilizará la teoría del neoliberalismo para el fin de este estudio ya que una política proteccionista solo nos alejaría aún más de la competencia mundial.

## CAPITULO II LA REALIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO

### 2.1. Síntesis histórica de la floricultura ecuatoriana

La actividad florícola en el Ecuador nació hace más de tres décadas por iniciativa de la empresa privada, la primera firma de cultivadores de flores fue Jardines del Ecuador. En 1979 el doctor Marco Tulio González creó Floreexport del Ecuador con la asesoría de empresarios peruanos. En un lote de 10 hectáreas, ubicado en Puembo, desarrolló el cultivo de diferentes variedades de crisantemos para la exportación con una infraestructura primitiva. *“Pudimos hacer una negociación rentable, agradable, fácil. Importábamos de Francia las flores madres. Pude vislumbrar que las flores podían ser un buen negocio. Las pocas que exportábamos a Miami tenían aceptación. Era difícil competir con el mercado colombiano”*<sup>31</sup>.

Después de unos pocos años aparecieron los sembríos de rosas y sin que nadie lo conociera con anterioridad, se descubrió que las condiciones de luminosidad de la sierra ecuatoriana eran muy especiales para que se produjeran rosas de gran tamaño y belleza, cualidades importantes para la exportación. La principal ubicación fue en la provincia de Pichincha y luego se esparció hacia Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Cañar y Guayas.

Durante este tiempo, las condiciones para el desarrollo de la floricultura no fueron las mejores, la actividad tuvo que enfrentar varios problemas como por ejemplo la falta de una actividad regular de transporte aéreo, como lo demuestra la única frecuencia semanal que brindaba Ecuatoriana de Aviación. Por otro lado, la inexistencia de una adecuada cadena de frío provocaba que las flores se dañaran en los aeropuertos; y, los productores desafiaban la dificultad de abastecerse de abonos y fertilizantes necesarios para la actividad.

A pesar de las dificultades, estas primeras iniciativas de producción de flores crearon gran interés en los empresarios agrícolas de la sierra. *“A inicios de la década de los ochenta, Rosas del Ecuador, incentivó el desarrollo de la actividad que creció a un*

---

<sup>31</sup> EXPOFLORES, *Síntesis histórica de la floricultura en Ecuador*, [www.expoflores.com/contenido.php?menu\\_2=1](http://www.expoflores.com/contenido.php?menu_2=1), acceso 10 de octubre de 2007, 18h00.

*ritmo acelerado, convirtiéndolo, con el tiempo, al Ecuador en el cuarto exportador de flores en el mundo, después de Holanda, Colombia e Israel*<sup>32</sup>.

Desde entonces y paulatinamente, comenzaron otras plantaciones como claveles o gypsófila, pero las rosas primaron por algún tiempo. Esta nueva actividad se convirtió en una extraordinaria alternativa para la Sierra ecuatoriana cuyas principales labores giraban alrededor de la producción de papa, cereales o de la ganadería, lo que contribuyó al crecimiento de pueblos y ciudades de la región<sup>33</sup>.

A raíz de este cambio, a mediados de 1994 el sector florícola enfrentó un gran desafío, que fue la búsqueda de nuevos mercados, especialmente en Europa, ya que Estados Unidos, también productor de rosas, aplicó un arancel del 50% a la importación de rosas desde el Ecuador. El 80% de la producción nacional tenía como destino EEUU y a partir de esta medida se ingresó al mercado de España, Suecia, Holanda, Alemania, entre otros. Luego de 8 meses esta medida fue eliminada y se logró reingresar al mercado estadounidense con mayor fuerza. Un año más tarde, la desintegración de la Unión Soviética y una economía mundial de libre mercado implicaron un crecimiento de la demanda de rosas grandes por parte de los nuevos empresarios y el mantenimiento de los precios competitivos de las rosas<sup>34</sup>.

Con el paso del tiempo, los países consumidores, sobre todo los europeos, han incrementado la rigidez de sus leyes relacionadas con el medio ambiente, conservación y seguridad ocupacional. Por otro lado existen los organismos internacionales como la OMC, Dirty Dozen, International Standardization Organization (ISO) y convenios internacionales como el protocolo de Montreal, que han emitido su ponencia referente a la contaminación y al medio ambiente. Lo que convirtió en un reto de producción limpia y de cuidado del trabajador tanto para el sector como para el país.<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> Id. Op. Cit. p 22

<sup>33</sup> Id.

<sup>34</sup> AGUIRRE María Cristina, *Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador*, PUCE, Quito, 2001. p 46.

<sup>35</sup> Id.



En 1995 entra en vigencia el *Reglamento de Uso y Aplicación de Plaguicidas en las Plantaciones dedicadas al cultivo de flores*, elaborado con el apoyo de EXPOFLORES, Fundación Natura, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y PROEXANT que contiene información sobre plaguicidas prohibidos en el Ecuador, medidas preventivas, normas de uso y aplicación, salud ocupacional, protección ambiental, entre otros. Y en el año 2000 se publica el *Reglamento de seguridad e higiene en el trabajo de las empresas floricultoras*, con el apoyo del Ministerio de Trabajo<sup>36</sup>.

## 2.2. Análisis del sector florícola en el Ecuador

Ciertamente, la agricultura ocupa el quinto lugar entre los sectores que aportan al Producto Interno Bruto (PIB) y también es uno de los que más divisas generan para el Ecuador<sup>37</sup>. Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) las exportaciones en dólares FOB de este sector han mantenido su tendencia creciente a lo largo de todos los años y en el 2005 alcanzaron los 415,8 millones de dólares.

*La floricultura en el Ecuador representa el 10% de las exportaciones totales del sector agrícola, es el 3% del PIB nacional, y el valor exportado en 2005 superó los 365 millones de dólares, siendo el principal producto de exportación de la Sierra. Con 4.729 hectáreas cultivadas genera más de 60 mil plazas de trabajo directas -de las cuales el 60% son ocupadas por mujeres-, y 120.000 empleos indirectos<sup>38</sup>.*

Dicho esto, la agricultura es uno de los sectores más importantes de la economía ecuatoriana ya que genera el 38% de empleo de la población activa<sup>39</sup>.

*Desde 1982, la agricultura de alta tecnificación, como lo es el caso de la floricultura, ha ido creciendo. Este fenómeno ha incidido en los grupos o sectores productores y sociales en los cuales se ha insertado esta actividad. Se dice esto no solamente por las fuentes de trabajo que genera directamente, sino también por una serie de plazas de trabajo complementarias que han aparecido alrededor de los invernaderos, como lo es el caso de transporte, papel, cartón y plástico, proveedores de insumos, floristerías, etc.<sup>40</sup>.*

---

<sup>36</sup> Id. Op. Cit. p 23

<sup>37</sup> SICA, *Análisis sobre el cultivo de flores (III censo nacional agropecuario)*,

[www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis\\_flores.pdf](http://www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis_flores.pdf), p1 Acceso: 19 de marzo del 2007, 18h00

<sup>38</sup> EXPOFLORES, *Programa Flor Ecuador*, [http://www.expoflores.com/contenido.php?menu\\_2=20](http://www.expoflores.com/contenido.php?menu_2=20), acceso 15 de marzo del 2007, 16h00.

<sup>39</sup> Id.

<sup>40</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, 2006, [www.corpei.org](http://www.corpei.org), p 4 Acceso: 7 de marzo del 2007, 14h00.

Cabe recalcar que una ventaja comparativa importante para el desarrollo de este sector es la situación geográfica del país, en el centro del mundo, lo que le permite contar con micro climas y con una luminosidad que brinda características únicas en las flores como: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores vivos y el mayor número de días de vida en florero. Asimismo, las ventajas climatológicas del país sin cambios bruscos ocasionados por las estaciones, pero eso sí variaciones climáticas en un sólo día: con días cálidos y noches frías; agua abundante y pura; radiación solar directa, 12 horas de luz durante todo el año<sup>41</sup> y cultivos en una altura mayor a los 2.500 metros sobre el nivel del mar. A todo esto hay que añadir las buenas condiciones del suelo, por ejemplo, en Cayambe, el potasio, el nitrógeno y el fósforo tienen los niveles óptimos para el cultivo.

Por otro lado, cabe recalcar que los precios de las flores en las fincas se manejan según los siguientes parámetros: volumen (frecuencia semanal), variedad, y características de los clientes permanentes u ocasionales, a esto se le suma el precio del transporte<sup>42</sup>. Las flores ecuatorianas son exportadas por vía aérea y por ser altamente perecibles necesitan un adecuado control de temperatura para mantenerlas con su óptima calidad.

El transporte dentro de la finca se realiza utilizando caballos, motos o el sistema de cable vía (es un tipo de teleférico). Y de la finca y/o comercializadora al aeropuerto se realiza en camiones refrigerados, propios o arrendados, para el efecto<sup>43</sup>. *“...La temperatura ideal a la que se debe transportar la flor es entre 0°C - 5°C y a un nivel de humedad del 95 %”*<sup>44</sup>.

### **2.3. Desarrollo y crecimiento del sector**<sup>45</sup>

La industria florícola hasta el año 2005 llegó a convertirse en una actividad muy importante, se exporta el 88% de la producción nacional, su

---

<sup>41</sup> FLORECUADOR, *Oferta ecuatoriana de flores cortadas*, [www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3\\_4\\_1](http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_4_1). Acceso: 6 de marzo, 23h00

<sup>42</sup> ESCUDERO Valeria y DE LA TORRE Sofía, *Caracterización del sector flores*, Quito, 1999. p 44

<sup>43</sup> Id

<sup>44</sup> Ibid p 140

<sup>45</sup> SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, *Análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio*, junio de 2006, [www.superban.gov.ec/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis\\_industria\\_floricola.pdf](http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis_industria_floricola.pdf). Acceso: 27 de septiembre del 2008, 15h00

principal mercado es el de EEUU (70%) y el porcentaje restante al de Europa, principalmente a Holanda y Rusia que son los más representativos de ese continente. En Asia todavía la participación todavía es muy marginal (Japón en el 2004 con el 1.1%).

**CUADRO 1**

<b>EXPORTACIÓN DE FLORES 2001-2005</b>		
	<b>VOLÚMEN</b>	
<b>AÑO</b>	<b>TM</b>	<b>VARIACIÓN</b>
<b>2001</b>	74.230	-6,00
<b>2002</b>	78.783	-6,00
<b>2003</b>	74.623	-5,00
<b>2004</b>	96.602	29,00
<b>2005</b>	124.162	29,00

Fuente: Expoflores

Elaborado por: Carolina Arcos

**CUADRO 2**

<b>PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN 2001-2005</b>		
<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCIÓN EXPORTADA</b>	<b>PRODUCCIÓN POR HA</b>
<b>2001</b>	74.230	23
<b>2002</b>	78.783	24
<b>2003</b>	74.623	22
<b>2004</b>	96.602	25
<b>2005</b>	124.162	28

Fuente: Expoflores

Elaborado por: Carolina Arcos

Como puede observarse en los cuadros anteriores, la exportación de flores fue incrementando en los últimos 2 años del período de estudio pasando de una variación negativa a una positiva y alta e incluso a tener mayor productividad por hectárea.

Dicho esto, es un sector que contribuye a generar empleo y divisas al interior del país y activó ciertos polos de desarrollo local alrededor del tema. Además, durante el mismo año, 2005, la exportación de flores no pagó ningún arancel para ingresar a EEUU gracias al acuerdo ATPDEA.

*Dentro de las exportaciones de productos primarios no tradicionales del país está el rubro flores, actividad que el año 2005 alcanzó una cifra récord de los últimos diez años, pues*

*llegó a venderse en el exterior un valor de 370 millones de dólares (aproximadamente 90 mil toneladas), lo cual con respecto a 2004 representó un crecimiento de 4.3%...<sup>46</sup>.*

Todo lo mencionado anteriormente obligó a las fincas productoras a establecer estrategias que mejoren sus niveles de competitividad internacional como fue conseguir la certificación Alemana Flower Label Program (FLP) y la Suiza Max Havelaar, para su ingreso a dichos países y al resto de Europa.

Por otro lado, la proyección de incursionar en mercados nuevos como el chino y japonés ha sido mediante la participación en ferias demostrativas y junto a CORPEI hacia los países nórdicos y bálticos a través del arribo directo a Suecia, no a través de Holanda.

## **2.4. Producción y cultivo de flores**

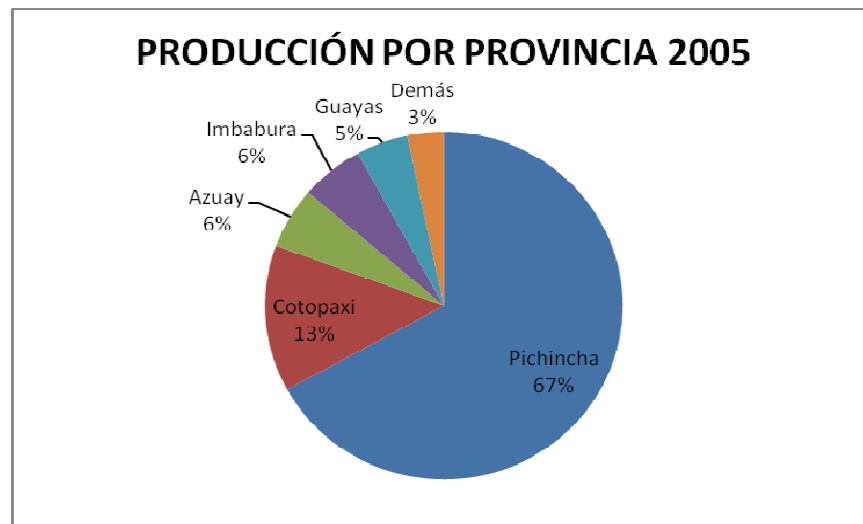
Como ya se ha mencionado anteriormente, la producción se centra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Guayas, Cañar, Chimborazo, El Carchi y Loja. La superficie de cultivo de flores en el país para el año 2005 fue de 4729 hectáreas como se observará en el cuadro a continuación, de las cuales el 59,6% se cultivaba bajo invernadero y el 40,4% en campo abierto. En el gráfico a continuación se constatará que la provincia que se destaca en superficie cultivada es la de Pichincha, con el 67% de la superficie, le siguen Cotopaxi con el 13,6% de la superficie, Azuay con el 5,7%, Imbabura con el 5,7%, Guayas con el 4,7%, y las demás provincias con el 3,3% de la superficie cultivada de flores<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Id. Op. Cit. p 25

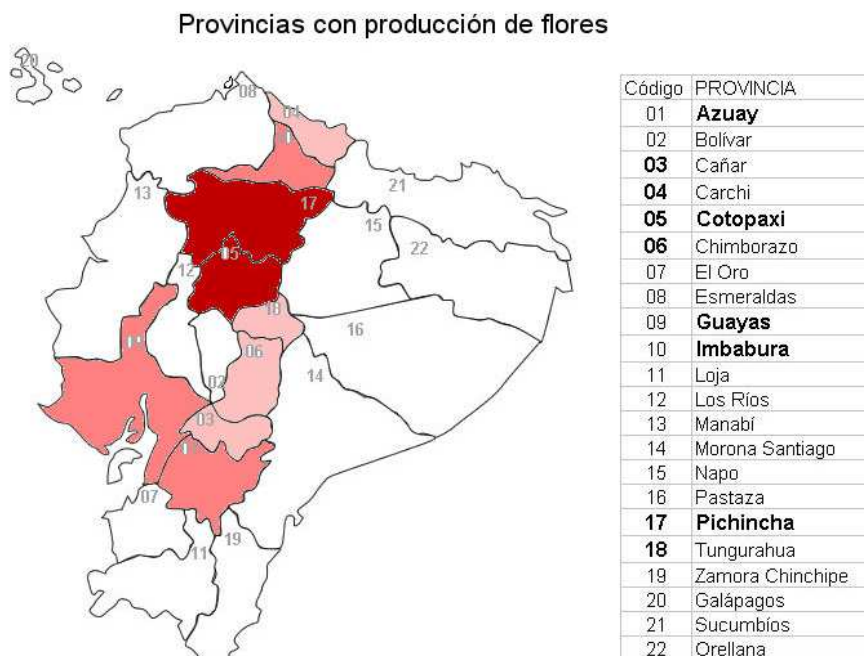
<sup>47</sup> SICA, Art. Cit.

**GRÁFICO 1**  
**PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN POR PROVINCIA AÑO 2005**



Fuente: SICA  
Elaborado por: Carolina Arcos

**GRÁFICO 2**  
**PROVINCIAS CON PRODUCCIÓN DE FLORES**



Fuente: SICA  
Elaborado por: SICA

**CUADRO 3**

<b>SUPERFICIE SEMBRADA POR PROVINCIA 2001-2005 (hectáreas)</b>					
<b>PROVINCIA/AÑO</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>AZUAY</b>	194	194	190	186	198
<b>CARCHI</b>	21	21	30	61	93
<b>CAÑAR</b>	27	27	23	32	35
<b>CHIMBORAZO</b>	17	27	23	20	27
<b>COTOPAXI</b>	524	535	546	640	856
<b>GUAYAS</b>	144	144	163	209	246
<b>IMBABURA</b>	166	165	177	206	270
<b>PICHINCHA</b>	2.106	2.140	2.263	2.548	2.984
<b>TUNGURAHUA</b>	8	8	8		20
<b>TOTAL</b>	<b>3207</b>	<b>3261</b>	<b>3423</b>	<b>3902</b>	<b>4729</b>

Fuente: Expoflores

Elaborado por: Carolina Arcos

Según datos de la CORPEI, estas cifras le convierten al Ecuador en el país con mayor número de hectáreas cultivadas y mayor variedad de gama de colores. *“Sin embargo, el valor agregado, se lo da su forma de comercialización que es básicamente en la venta directa al gusto del consumidor...”<sup>48</sup>. Hay exigencias específicas en cuanto al punto de corte, al nivel de hidratación y al largo del tallo<sup>49</sup>.*

Por lo mencionado anteriormente, el proceso de cultivo de flores es muy importante y necesita de un seguimiento y cuidado constante hasta cuando la planta arroja su primera flor, se la clasifica y se corta según su largo (desde 40 a 70 centímetros), luego se las agrupa en *bonches* de entre 12 y 25 unidades. Pasan después a un cuarto frío, donde se colocan los *bonches* en cajas que llevan entre 8 y 10 paquetes cada una. Le sigue el embalaje y en ese punto la flor está lista para ser transportada, almacenada y despachada. Finaliza con la entrega del producto al distribuidor en el lugar de destino y la comercialización al consumidor<sup>50</sup>.

*Mientras que las rosas son agrupadas en paquetes de 25 unidades y se colocan en cajas que llevan 10 paquetes cada una; los claveles se colocan en cajas que contienen un promedio de 35 ramos y cada ramo entre 20 a 25 tallos; y los crisantemos son empacados en cajas que contienen 25 ramos con 10 tallos cada uno<sup>51</sup>.*

<sup>48</sup> Cámara de comercio ecuatoriano-alemana (AHK), *La flor ecuatoriana y sus secretos*, Boletín, marzo 2007, Quito, p. 17.

<sup>49</sup> Id.

<sup>50</sup> Cfr. CORPEI, Art. Cit. p4.

<sup>51</sup> FLORECUADOR, Art. Cit.

Como bien se ha mencionado, en el Ecuador se producen diferentes tipos de flores como la rosa y dentro de ellas más de 300 variedades entre rojas y de colores; la gypsophilia; el limonium; liatris; aster y variedades de flores de verano; el clavel, el crisantemo y pompón; las flores tropicales con más de 100 variedades<sup>52</sup>. Los cultivos de rosa (de carácter permanente) cubren el 53,3% de la superficie sembrada, le sigue la gypsophilia (flor transitoria) con el 13,7%<sup>53</sup>. “Ecuador, que cuenta con 400 fincas productores de flores, es el productor número uno en el mundo de: Gypsophilia, Limonium y Liatris<sup>54</sup>”.

**CUADRO 4**

<b>PRODUCCIÓN POR TIPO DE FLOR: VOLUMEN Y PORCENTAJE 2001-2005</b>												
	<b>ROSAS</b>		<b>CLAVELES</b>		<b>CRISANTEMOS</b>		<b>GYPHSOPHILIA</b>		<b>LAS DEMAS</b>		<b>TOTAL</b>	
<b>AÑO</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>	<b>TM</b>	<b>%</b>
<b>2001</b>	50.695	68,3	1.065	1,4	281	0,4	12	0	22.177	29,9	<b>74.230</b>	<b>100</b>
<b>2002</b>	60.116	76,3	1.297	1,6	231	0,3	4.271	5,4	12.868	16,3	<b>78.783</b>	<b>100</b>
<b>2003</b>	58.385	78,2	347	0,5	171	0,2	5.782	7,7	9.938	13,3	<b>74.623</b>	<b>100</b>
<b>2004</b>	72.580	75,1	579	0,6	241	0,2	7.770	8,0	15.432	16	<b>96.602</b>	<b>100</b>
<b>2005</b>	93.873	75,6	728	0,6	377	0,3	11.911	9,6	17.273	13,9	<b>124.162</b>	<b>100</b>

Fuente: Expoflores

Elaborado por: Carolina Arcos

Así mismo y como pudo observarse en el cuadro anterior: el orden de volumen de producción ha sido principalmente rosas, seguido por claveles, crisantemos y gypsophilia. Además, cabe recalcar que el Ecuador es el país más rico en especies nativas en el mundo en relación a su tamaño; miles de especies ecuatorianas son muy cotizadas y han sido cultivadas en el extranjero. Hace casi treinta años se conocían unas 10 mil especies, ahora se conocen más de 25 mil y todavía faltan zonas por inventariar. La principal causa de ello es la geográfica, que vale la pena volver a mencionar, debido a que no existen cambios climáticos y a que la luminosidad es directa y variable, lo permite a las distintas especies reproducirse en cualquier época del año, por lo que florecen constantemente y con ello existe una mayor oportunidad que se produzcan mutantes y de esta manera nuevas especies.

A diferencia de otros países tropicales, Ecuador tiene altas cadenas montañosas, lo que ocasiona que las especies se establezcan en distintos

<sup>52</sup> Id. Op. Cit. p 29

<sup>53</sup> SICA, Art. Cit.

<sup>54</sup> Cámara de comercio ecuatoriano-alemana (AHK), Art. Cit. p 17.

macizos; que el comportamiento de lluvias y vientos se vean afectados; y, que haya una gran diversidad de suelos. Y por último, la confluencia de la corriente cálida del Niño con la fría de Humboldt ocasiona infinidad de microclimas; y, por último, podemos hablar de un norte lluvioso y de un sur seco; más la actividad volcánica del país en los últimos milenios que también generó una proliferación de orquídeas<sup>55</sup>.

## **2.5. Cadena de producción de flores<sup>56</sup>**

Es importante recalcar que la cadena productiva es semejante en todas las variedades de flor a excepción de las flores tropicales que no requieren de frío para su conservación. El proceso productivo se describe a continuación:

- Obtención de plantas
- Propagación de semillas o estacas
- Siembra
- Cultivo
- Cosecha
- Clasificación
- Embonchado (arreglo del ramo)
- Control de calidad
- Hidratación: mínimo 24 horas y máximo 72 horas en cuartos fríos a una temperatura no menor a 0° y no mayor a 2°.
- Empaque en cuarto frío
- Transporte a las agencias de carga
- Consolidación de la carga
- Paletización
- Transporte aéreo

---

<sup>55</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. pp 32-34

<sup>56</sup> Entrevista a Franklin Valencia, gerente del subsector flores, Programa Estrategias Productivas



### 2.5.1. Origen de plantas

En general, el origen de las plantas es a través de un cultivo tecnificado mediante la importación de variedades de plantas desde Israel, Francia, Holanda y Alemania principalmente, localmente son injertadas y reciben tratamientos específicos hasta el proceso de post-cosecha. Estas son variedades de crecimiento arbustivo donde su desarrollo y producción dependen directamente del manejo que se les proporcione. Su vida económicamente activa es de aproximadamente 8 años. “*La Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, ampara las obtenciones vegetales mediante certificados que deben ser emitidos por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)*”<sup>57</sup>.

De esta manera, por el uso de una determinada variedad de plantas es necesario pagar un valor denominado regalía. Este puede ser fijo o variable, si el valor es fijo es de \$1 por cada planta o esqueje, se lo paga una sola vez y no se toma en cuenta el número de flores producidas.<sup>58</sup>

### 2.5.2. Producción de rosas<sup>59</sup>

Hoy en día hay muchas prácticas, procedimientos y métodos de cultivo utilizados en la producción comercial de rosas como flor cortada. Generalmente las condiciones locales del medio ambiente determinan las características de operación de un invernadero y el cómo hacerlo para la obtención de mayores ganancias económicas.

Actualmente los cultivos comerciales de rosas son híbridos de especies de rosa desaparecidas hace varias generaciones. Por ejemplo, las que fueron hibridadas en China antes de 1800 para producir la Té de China o Rosa de China.

En EEUU la producción de rosa para flor cortada fue en 1850 cuando se realizó la venta de botones del cultivar “Hermosa”. Luego, por 1880, el famoso

---

<sup>57</sup> AGUIRRE María Cristina, *Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador*, PUCE, Quito, 2001. p 54

<sup>58</sup> Id.

<sup>59</sup> Cfr. LARSON Roy, *Introducción a la Floricultura*, A.G.T Edition S.A., México, 1988.

cultivar "American Beauty" fue introducido como una de las flores cortadas más populares y poco a poco se fueron introduciendo nuevos cultivares que florecerían continuamente y durante todo el año.

Los colores de la flor varían del rojo, blanco, rosa, amarillo, naranja a lavanda con muchos matices, sombras y tintes entre ellos, pero la más cotizada es la roja ya que significa un 60% de la demanda total de la flor cortada. Un gran problema es la demanda de ciertos colores en fiestas específicas, por ejemplo, las rojas que siempre son insuficientes en San Valentín o durante los meses más populares como en el de la madre. Por otro lado, para matrimonios y primeras comuniones escasean blancas, amarillas y las de colores novedosos.

### **2.5.3. Propagación, semillas y estacas<sup>60</sup>**

Los rosales pueden ser propagados por semillas, estacas, injertos de varetas e injertos de yema. Esta última es la utilizada por los genetistas para el desarrollo de nuevos cultivares. En el aspecto comercial, el injerto de yema es el método más utilizado para la producción de nuevas plantas para flor cortada de invernadero debido a que las semillas de rosa no germinan rápido luego de su cosecha ya que tienen una cubierta dura y es necesario un proceso de maduración previo a su germinación. Es por esta razón que en EEUU todos los cultivares están patentados, y como ya se mencionó anteriormente, es necesario obtener los derechos de propagación y pagar regalías por cada planta utilizada en los cultivos de invernadero.

Se debe tomar en cuenta que no todos los cultivares crecen tan robustamente o producen la misma cantidad y calidad uniforme de flores como lo hacen cuando se injertan sus yemas o vástagos en otros patrones. Por otro lado, las plantas con raíz propia son bastante pequeñas al momento de plantarlas y requieren más tiempo hasta que la planta crezca y pueda realizarse la primera cosecha. Este tiempo perdido en este proceso puede ser más caro que la diferencia entre el costo de plantas con raíz propia o plantas de yema injertada.

---

<sup>60</sup> Id. Op. Cit. p 32

Dicho esto, luego de compradas las estacas con sus yemas, continúa el espaciamiento de las mismas que es de 2,5 a 4,0 cm y 7,5 cm entre hileras, luego se realiza el rociado con un sistema de aspersión común para mantener las condiciones apropiadas de humedad durante el periodo de enraizamiento. Aquí la temperatura constante del medio se deberá mantener de 18 a 21°C. Este proceso puede durar de 5 a 6 semanas dependiendo de la temporada del año y la condición de las yemas.

**IMAGEN 1**  
**CUIDADO DE ESTACAS**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

#### **2.5.4. Injerto de plantas<sup>61</sup>**

Existen 2 tipos de injerto: el de vareta y el de yema. El primero rara vez se utiliza para la producción comercial de flor ya que se requiere de una cantidad adicional de tiempo de invernadero entre la plantación y la producción de flor; en cambio, el segundo es el tipo más popular utilizado por los floricultores de rosa comercial.

---

<sup>61</sup> Id. Op. Cit. p 32

Los patrones se obtienen de plantas que han sido tratadas con calor para librarlas de virus y enfermedades. A finales de septiembre los brotes largos producidos por las plantas patrón durante la temporada de crecimiento se cortan, se atan en macizos y se retiran al vivero de propagación donde son desespinados con una tabla áspera y luego de ser sumergidos en una solución especial son cortados en segmentos de 20 a 21cm, se les quita las yemas inferiores a las estacas o palos y se deja tres en el extremo superior. Las estacas se clasifican según su tamaño y carnosidad y se los sumerge por prevención de enfermedades en otra sustancia.

## **IMAGEN 2 ELABORACIÓN DE SURCOS**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

Después que los campos han sido preparados, se marcan surcos cada 122cm y los patrones se empiezan a plantar a mediados de noviembre y se termina a mediados de diciembre. Para inicios de mayo ya hay enraizamiento y

el crecimiento máximo es de 15 a 25 cm. de largo. Luego de esto se procede al injerto a través de un corte vertical y otro horizontal bajo los brotes del patrón para formar una "T". Se retira una yema de un brote previamente preparado de un cultivar escogido y se lo inserta en la T, se lo amarra con una liga y para mediados de junio ya estará listo el proceso del injerto. La extracción de las plantas injertadas comienza a mediados de diciembre y se completa para finales de enero. Las plantas se transportan a un cobertizo donde se lavan, se podan para retirar los brotes y tallos lastimados y finalmente se clasifican, se empacan en cajas de cartón corrugado forradas con material a prueba de agua y se cierran, dependiendo de la calidad, se empacan de 250 a 350 plantas por caja y se almacenan a 0° a 2°C hasta que se transporten al floricultor entre enero y junio.

#### **2.5.5. Aspectos ecológicos y de infraestructura<sup>62</sup>**

Para un cultivo controlado es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

- Altitud: 2500-2900 msnm
- Topografía: regular
- Temperatura promedio: 13-15°C
- Precipitación promedio: 1.000 mm
- Suelos: franco, profundos, ricos en materia orgánica y de fácil drenaje.
- Zona: sin granizadas, heladas, ni vientos fuertes.

Es necesario preparar las naves, donde cada nave puede tener en promedio 3 camas, las mismas que tienen un promedio de 30m de largo, 1,5m de ancho y 45cm de alto. Luego se construye un reservorio de agua de por lo menos 300m cúbicos para la instalación del sistema de riego, los más utilizados son el de microaspersión o goteo.

El siguiente paso es la construcción de invernaderos de acuerdo a la planificación y número de hectáreas a sembrarse en cada empresa, aquí se

---

<sup>62</sup> AGUIRRE María Cristina, *Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador*, PUCE, Quito, 2001. p 55

debe tomar en cuenta el número de naves por hectárea. Estos son construidos de madera y plástico con el fin de proporcionar un ambiente controlado de temperatura, luz y humedad; además, proteger los sembríos de vientos, lluvias u otros factores climáticos. El plástico para el techo debe proteger a las flores de los rayos infrarrojos y el de las paredes -laterales- debe ser transparente.

### **IMAGEN 3 INVERNADEROS**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

#### **2.5.6. Preparación antes de la siembra, plantación y riego**

La distancia de plantado más común es 30,5 x 30,5cm en camas o bancos. El regado de las plantas se hace a mano para asegurar que el suelo esté asentado y en buenas condiciones en contacto con las raíces. Muchos floricultores hacen riegos localizados, aplicándolos a rodetes o en áreas limitadas alrededor de la planta.

A la hora de trasplantar, las plantas se retiran del almacenamiento y se las permite calentarse lentamente en el invernadero y si las mismas parecen deshidratadas se les moja las raíces de 24 a 48 horas antes de la plantación. Después de ser plantadas, se puede cubrir con plásticos transparentes para mantener la humedad en las copas y conforme las plantas se desarrollan necesitan un soporte con unas varas de alambre.

En esta etapa el control de malezas debe ser de forma continua, debe haber fertilización constante en base a análisis de suelos, tratamientos



fitosanitarios y podas con el objetivo de tener una producción controlada, mejorar la calidad de cada tallo y sobre todo ajustar la producción a los calendarios de exportación.

El sistema de riego por aspersión se emplea extensamente. En este sistema el agua se aplica a la cama o banco con una boquilla de nylon plana de rocío insertada en un tubo de plástico en el perímetro de la cama o banco.

#### **IMAGEN 4 SISTEMA DE RIEGO POR ASPERSIÓN**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

#### **2.5.7. Cosecha y postcosecha**

Es importante conocer que los floricultores deben plantearse un programa de cosecha complejo para obtener ganancias razonables, consultar tendencias de venta o clientes para la distribución de colores y cultivares y por último, estar alertas a las demandas del mercado del día a día. Por lo que se deben formular un plan de producción para todo el año: en los calendarios se deben establecer fechas clave, planificadas en retroceso, para la producción cumbre en días festivos o celebraciones u otros periodos de alta demanda, para programar el despuntado y corte y así obtener las flores en la fecha requerida.

Luego de la cosecha las flores se deben llevar del invernadero tibio al cuarto frío de clasificación lo más pronto posible y enfriarlas sumergiendo los tallos en agua fría o exponiendo las flores y tallos a temperaturas de refrigerador.

#### **IMAGEN 5 COSECHA**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

La primera cosecha se realiza a los 7 meses de la siembra. Posteriormente se realizan una o dos cosechas diarias. La flor es recogida en baldes, mallas y, para evitar que la calidad de las flores se deteriore, es colocada en poleas para transportarla hasta la sala de clasificación donde será colocada en recipientes de agua para su hidratación. Se procede a la clasificación, que se realiza en mesas de madera de forma manual según su conformación del botón, la consistencia y largo del tallo. Se forman paquetes o bonches de 25 unidades sujetas con una liga de caucho. Las mismas son colocadas en cubetas con una solución de nutrientes y preservantes y son llevadas a la sala de pre enfriamiento donde se las mantienen a 4°C.



**IMAGEN 6**  
**TRANSPORTACIÓN EN PLOEA Y DESESPINADO**



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

De acuerdo a la exigencia del cliente o del mercado, la flor es empacada o embochada por variedades, tamaños y cantidades. Cada bonch es envuelto con papel y después con una lámina de cartón corrugado, luego se pegan stickers con la descripción de la variedad y tamaño. Normalmente se colocan un promedio de 7 paquetes por caja tabaco que también son de cartón corrugado. Luego estas son llevadas a un segundo cuarto frío a una temperatura de 1°C por algunas horas hasta su traslado a las agencias de carga<sup>63</sup>

<sup>63</sup> CFN, Estudio del sector florícola, pp 55-58

## IMAGEN 7 EMPAQUE DE BONCHES



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Juan Reece

### 2.5.8. Cuidado de las rosas<sup>64</sup>

Para asegurar una larga vida de florero es necesario un manejo cuidadoso en todas las etapas después de ser cortada, por lo que se recomienda lo siguiente:

1. Productores
  - a) La cosecha debe ser en el estado apropiado de madurez.
  - b) Mantener las flores tan frías como sea posible después de la cosecha.

---

<sup>64</sup> Cfr. LARSON Roy, Op Cit

- c) Deben ser sumergidas en una solución preservadora de 4 a 6 horas antes del embarque.
  - d) Utilizar agua des ionizada o de baja conductividad al preparar las soluciones.
  - e) Usar recipientes limpios.
  - f) Preenfriar las cajas antes de su envío.
2. Mayoristas
- a) Volver a cortar la base del tallo cuando no esté seguro del manejo previo.
  - b) Colocar los tallos en preservador.
  - c) Usar agua de ionizada al hacer las soluciones preservadoras.
  - d) Utilizar recipientes limpios.
3. Comerciantes al menudeo
- a) Colocar los tallos en una solución preservadora.
  - b) Recortar los tallos y sumergirlos en agua a 40°C si están marchitos.
  - c) Usar preservadores en las bases de los arreglos florales e indicarlos así al cliente.
  - d) Incluir un sobre de polvo preservador en cada orden de flor cortada.
4. Consumidor
- a) Al recibir los arreglos florales, mantener las bases llenas con agua tibia diariamente.
  - b) Usar preservadores en el agua de las bases cuando haga su propio arreglo.
  - c) Recortar los tallos y sumergirlos en agua a 40°C a la primera señal de marchitamiento.
  - d) Utilizar recipientes limpios.

## **2.6. Cadena de distribución y venta de flores**

Es importante enumerar los pasos de la cadena de distribución de flores:

1. Productor de plantas e importador de semillas
2. Productor de flores

3. Comercializador o mayorista
4. Exportador
5. Carguera
6. Paletizadora
7. Línea aérea de carga
8. Distribuidor

Como nos podemos dar cuenta, la venta es un proceso previo al transporte, cada día de cosecha en la finca se hace una selección de la flor y se genera una disponibilidad de la misma hacia el departamento de ventas, el que trata de colocar esa flor en los distintos mercados. Este proceso de venta es muy informal ya que sólo se llega a un compromiso de pago informal y verbal.

Luego de la confirmación de la venta se contactará a la agencia de carga para que actúe en representación de su cliente, llegado a un acuerdo, la finca envía el producto hidratado y embalado para que la agencia consolide la carga según su destino, ellos escogen un vuelo y la llevan a la paletizadora. A continuación se detalla el proceso operacional:

#### **2.6.1. Agencia de carga**

*Recepción de la carga.*- la finca entrega la carga en cajas embaladas directamente en el cuarto frío de la agencia, el personal de operaciones cuenta las cajas recibidas y hace un control de temperatura, recoge los documentos originales de embarque.

*Emisión de orden de despacho.*- Luego de ingresada la carga se revisa que la guía esté completa y la orden de despacho es realizada de forma verbal y escrita para proceder a la elaboración de una etiqueta por caja. Estas contienen el nombre de la aerolínea y códigos de identificación IATA, un número de guía, origen, destino y número de piezas. Y finalmente, se hace una revisión física en conjunto con el chofer y se procede a poner un sello de seguridad en el camión refrigerado.

*Elaboración de documentos de transporte.*- La agencia debe emitir una guía de remisión, carta de seguridad dirigida a la aerolínea y una declaración de termógrafos para cada despacho.

*Entrega de cajas en la aerolínea.*- El camión entrega las cajas en la compañía paletizadora que puede contar con personal particular o de la aerolínea. Se entregan los documentos y la carga pasa por un control de rayos X. Se cuenta las cajas, se las pesa individual y colectivamente y se realiza un control de temperatura.

### **2.6.2. Comercializadora**

La comercializadora interviene cuando hay un proceso de exportación directo entre el productor (exportador) y su consignatario (empresa, por ejemplo, en EEUU), la relación comercial es directa, es decir, que los términos de pago y de compra-venta son trabajados directamente entre el proveedor y consignatario final.

El comercializador es una figura de intermediación que compra mercadería para enviar a un consignatario final, es quién agrupa una gran cantidad de cajas, hace su negociación directamente con el productor sin la intervención del agente exterior, que en este caso sería el consignatario<sup>65</sup>.

### **2.6.3. Proveedores del sector**

Son algunos y según el lugar de la cadena donde se encuentren. Hay desde los oferentes de insumos químicos, semillas, plásticos, tubos, empaques de cartón y fletes aéreos. Los últimos se pueden ver afectados por la variedad de precio del petróleo; pero en términos generales se puede decir que sí existe cierta estabilidad o fuerza en cuanto al poder de negociación con los proveedores locales.

---

<sup>65</sup> Entrevista a Álvaro Vinuesa, FARLETZA.

## 2.7. Generación de Empleo

La producción de flores es una actividad que requiere de mucha mano de obra, según datos del INEC, hasta el 2004, se generó una ocupación para 20.328 trabajadores<sup>66</sup>.

Es importante destacar que esta actividad florícola es una fuente generadora de empleo, sobre todo para las mujeres, ya que la mayoría del personal ocupado en las empresas es del sexo femenino, el cual se estima bordea el 60%. Este alto porcentaje de ocupación femenina está relacionado a las características propias de la actividad que requieren de un trato delicado y de destreza manual fina, facultades inherentes en las mujeres<sup>67</sup>. Esto implica, indudablemente, un mejoramiento en la calidad de vida de las familias involucradas ya que en la mayoría de los casos significa un doble ingreso, en la mayoría de los casos el del padre y de la madre. Esto lo demuestra el progreso en términos de calidad de vida de los sectores con presencia de la floricultura.

Ignacio Pérez Arteta, presidente ejecutivo de EXPOFLORES, en la revista La Flor, afirma que: *proteger esas fuentes de empleo no sólo es tarea del empresario, sino es también responsabilidad del Gobierno; durante los treinta años de historia de la floricultura ecuatoriana, el floricultor luchó solo, sin ayudas: él generó empleo donde solo había miseria; él abrió mercados, él consiguió los recursos, él cambió la historia del campo. Ahora cree que es el turno del Gobierno, que genere medidas apropiadas que contribuyan a seguir produciendo la mejor flor del mundo y generando esta importante fuente de trabajo en la sierra nacional.*

Por otro lado, se habla del alto compromiso de implementar una responsabilidad social por parte de los floricultores para así mantener y fomentar los más de 60 mil puestos de trabajo directo y 120 mil indirectos entre las empresas que proveen de bienes y servicios como fertilizantes, productos químicos, productos biológicos, construcción de invernaderos, equipos de riego,

---

<sup>66</sup> CABRERA Alicia, La Exportación de Rosas a Alemania y Holanda en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP Plus) durante el período 1994-2004, PUCE, Quito, 2006. p. 11-15

<sup>67</sup> AGUIRRE María Cristina, *Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador*, PUCE, Quito, 2001. pp 46-50.

registrados hasta el 2005. Toda esta gente involucrada en la actividad debe tener un trato justo y bien remunerado y no se debe fomentar el trabajo infantil.

A pesar que las relaciones laborales y los efectos sobre las comunidades aledañas han sido poco documentadas, la fijación de la remuneración y beneficios para sus trabajadores han sido superiores a los promedios del sector agrícola y la mayoría de los trabajadores reciben salarios mínimos y muchas de las empresas florícolas ofrecen a sus trabajadores afiliación al IESS más otros servicios dentro de la empresa.

De este modo, la generación de empleo en ciertas zonas fue significativa, por ejemplo, el 96% de la mano de obra del cantón Pedro Moncayo y el 32% del cantón Cayambe dependen directamente de la industria de flores<sup>68</sup>. Además, este grupo exportador exitoso, sobre todo a partir de la dolarización (año 2000), produce las flores en invernaderos y de esta manera en la mayoría de empresas productoras de rosas del Ecuador emplean entre 11 y 16 personas por hectárea.

El aporte en la generación de empleo por parte de las empresas florícolas genera un alto valor agregado para que el Gobierno impulse y fomente la industria, a más de ser un rubro importante de generación de divisas. Las florícolas se han reunido sectorial y geográficamente donde generan una cadena importante que va desde productores, proveedores, mano de obra, servicios anexos, es decir, vienen a ser un beneficio colectivo en generación de mano de obra directa e indirecta proveniente de dicha cadena.

### **2.7.1. Trabajo infantil**

En los últimos años, debido a diversos problemas sociales relacionados con actividades productivas y comerciales, se han generado preocupaciones en los países y ha llamado la atención a organizaciones de derechos humanos, asociaciones de consumidores e incluso a grupos empresariales el trabajo

---

<sup>68</sup> CABRERA Alicia, La Exportación de Rosas a Alemania y Holanda en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP Plus) durante el período 1994-2004, PUCE, Quito, 2006. p. 11-15

infantil. “Según un estudio comparativo de UNICEF y del Banco Mundial, Ecuador es uno de los países de América Latina con mayor fuerza de trabajo infantil (1 de cada 4 niños o niñas, entre 7 y 15 años trabaja), incluso más que en Haití y Guatemala”<sup>69</sup>.

Esto ha generado reformas a la legislación nacional e internacional, fortalecimiento de los organismos de control, protestas y denuncias sobre casos de explotación del trabajo infantil, lo que puede poner en riesgo al sector ya que cada vez más, el comercio internacional incorpora normas y recomendaciones que tienden a erradicar el trabajo infantil peligroso y el que se realiza por debajo de la edad mínima legalmente permitida.

A esto se le suma, que con el paso de los años, cada vez más instituciones públicas o privadas y medios de comunicación han desarrollado campañas en contra de los bienes y servicios generados con mano de obra infantil, orientadas a restringir su demanda e incrementar la conciencia pública sobre el tema. Algunos países del mundo que vienen a ser nuestros importadores, también han introducido nuevas exigencias al momento de adquirir sus productos, estos son principalmente a través de la adopción de normas, certificaciones y sellos sociales que aseguran la eliminación del trabajo infantil como: EUROGAP, ISO SA 8000, ETI (Ethical Trading Initiative)<sup>70</sup>.

Es por esto que las empresas florícolas ecuatorianas y el gremio han priorizado aún más la educación y protección infantil a partir de la suscripción del convenio 138 sobre la edad mínima de acceso al empleo (15 años) de la OIT en el 2002 y del convenio 182 sobre las peores formas de trabajo como en basurales, minas, elaboración de explosivos. Sumado al incentivo de cumplir los acuerdos internacionales mencionados anteriormente, la ley ecuatoriana y los condicionamientos del negocio<sup>71</sup>.

En el 2002 se creó el Foro Social Florícola, con el objetivo de establecer políticas sectoriales para la erradicación del trabajo infantil y desarrollar propuestas y acciones para solucionar este problema. A partir de junio del

---

<sup>69</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *El cuento del trabajo infantil*, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p 48.

<sup>70</sup> CABRERA Alicia, La Exportación de Rosas a Alemania y Holanda en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP Plus) durante el período 1994-2004, PUCE, Quito, 2006. p. 11-15

<sup>71</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *El cuento del trabajo infantil*, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p 49



mismo año se empezaron proyectos pilotos en Cayambe y Pedro Moncayo de concienciación sobre los derechos de los niños a una vida sana, un desarrollo óptimo, educación, salud y recreación. No obstante y debido a un aspecto cultural, es una tarea difícil de cumplir ya que se ha visto, sobre todo en el campo, que se considera a los hijos como una fuerza de trabajo y está mal visto el juego ya que es percibido como un desperdicio de tiempo<sup>72</sup>.

## **2.8. Estructura de costos del sector<sup>73</sup>**

El estudio utilizado se basó en una investigación de campo en el año 2006. Este documento más la información disponible sobre floricultura demostraron y afirmaron que *no existe una estructura de costos de producción estandarizada debido a la gran diversidad de especies y variedades de flores; a la multiplicidad de pisos ecológicos y heterogeneidad geográfica; los distintos tamaños de fincas (desde menos de 1 a más 70 ha.) y niveles tecnológicos (tradicional, semi-tecnificado, tecnificado); el acceso a infraestructura productiva<sup>74</sup>.*

Sin embargo, se consideraron los siguientes parámetros para tener una idea de la estructura relativa de costos directos en la producción de rosas:

- Especie: Rosas de exportación
- Tamaño de finca: Entre 10 y 15 Ha.
- Zona: Sierra
- Nivel Tecnológico: Semi-tecnificada

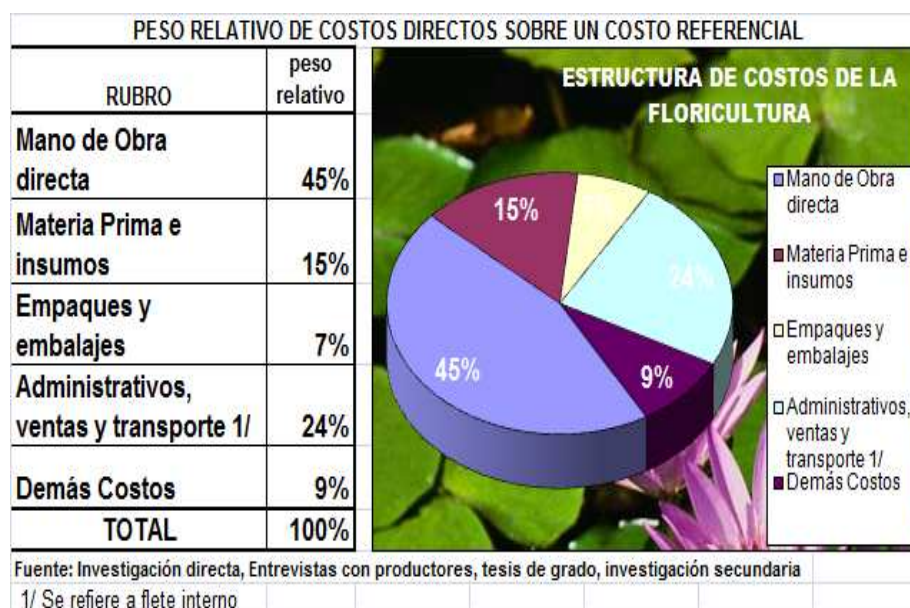
---

<sup>72</sup> Id. Op. Cit. p 47

<sup>73</sup> Cfr. EXPOFLORES, presentación de Power Point de Flor Ecuador.

<sup>74</sup> Id.

### GRÁFICO 3 ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SECTOR



Fuente: Expoflores  
Elaborado por: Expoflores

En este estudio concluyeron que la producción florícola utiliza intensivamente mano de obra (13 trabajadores promedio por Ha.), siendo éste el rubro más sensible de los costos directos de producción. Dentro de estos no se incluyen costos fijos de infraestructura, ni costos financieros, ni costos de transporte internacional. Mientras que, en los costos administrativos y de ventas si se incluye costos de personal, viajes, participación en ferias, envío permanente de muestras y flete interno de la finca al aeropuerto (que es otro de los factores de pérdida de competitividad).

## 2.9. Financiamiento para el sector en el año 2005

En el año 2005 los créditos del Sistema Financiero para la actividad florícola alcanzaron 82 millones de dólares, beneficiando a 2.700 clientes, de los cuales el 90% correspondían a personas naturales; también otorgaron crédito las Sociedades Financieras y Mutualistas, las Cooperativas, la CFN y BNF. Lo anteriormente mencionado refleja que la banca nacional apoya el desarrollo del

sector para el incremento de cultivo de flores<sup>75</sup> “Se encuentra concentrado en un 89,9% en bancos privados y en un 6,5% en instituciones públicas (Banco de Fomento BNF y Corporación Financiera Nacional CFN) y cooperativas de ahorro y crédito”<sup>76</sup>.

## 2.10. Expoflores

El 20 de junio de 1984, ante los numerosos problemas, los floricultores deciden agruparse y organizarse para buscar soluciones, se reúnen por primera vez en la Sala de Directores de la Cámara de Agricultura de la Primera Zona, para constituir la Asociación de Cultivadores de Flores y el 22 de noviembre del mismo año la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador “Expoflores” es inscrita en el Registro General de Asociaciones.<sup>77</sup>

Las diversas generaciones de empresas lideradas por Expoflores han logrado hacer de la bonaza del clima, una forma de vida; han generado riqueza y empleo, han fundado escuelas, centros de cuidado infantil y han proporcionado salud y planificación familiar para sus empleados. Y han logrado una producción limpia para poder acceder a las certificaciones internacionales<sup>78</sup>.

Con el objetivo de producir flores de calidad, libres de contaminantes, en sistemas de producción que respondan a conceptos de conciencia laboral y ambiental, Expoflores crea, en mayo del 2004, un sello propio para sus miembros, para el Programa Ambiental “La Flor del Ecuador”, auspicia el FLP (Flower Label Program) que garantizan sistemas de producción que protegen a los trabajadores y al medio ambiente.

A partir del 2005 fue un requisito indispensable para la afiliación y pertenencia a Expoflores el programa La Flor del Ecuador, debido a la presión de parte de las autoridades de trabajo de EEUU por el incumplimiento del país en los compromisos relacionados con el tema laboral. En síntesis, según Expoflores, el programa obliga a:

---

<sup>75</sup> ASOCIACIÓN DE BANCOS, Financiamiento al Sector Florícola, [www.asobancos.org.ec/noticias.asp?cod\\_noticia=436914979](http://www.asobancos.org.ec/noticias.asp?cod_noticia=436914979), 06/10/2006. Acceso: 22 de octubre de 2008, 12h00

<sup>76</sup> Id.

<sup>77</sup> Cfr. [www.expoflores.com/contenido.php?menu\\_2=63](http://www.expoflores.com/contenido.php?menu_2=63)

<sup>78</sup> Id.

**Gestión Ambiental.-** Manejo adecuado de aguas y riego, suelos y fertilización, plaguicidas, residuos sólidos, minimización de residuos de plaguicidas, residuos líquidos, manejo de vermines domésticos y paisajismo.

**Gestión Humana.-** Cumplimiento del Código Laboral Ecuatoriano, Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo de las empresas floricultoras, Reglamento de Uso y Aplicación de Plaguicidas en plantaciones dedicadas al cultivo de flores.

**Gestión de Seguridad y Protección.-** Cumplimiento de normalización y estandarización de procedimientos en la cadena de exportación, con el objeto de asegurarla contra riesgos, siguiendo los parámetros exigidos por el Programa BASC<sup>79</sup>.

**Nivel 1:** Únicamente para requisitos de obligatorio cumplimiento por las leyes nacionales.

**Niveles 2, 3 y 4:** Para colocar los requisitos que el sector floricultor considere adecuados a su funcionamiento y mejoren su desempeño social, ambiental, de seguridad y económico.

*La Flor del Ecuador es un programa de Autogestión y Código de Conducta en los niveles 1, 2 y 3, y es un sello verde en el nivel 4 y siguientes.*

Dicho esto, con la obligatoriedad de cumplir al menos el primer nivel del programa por parte de los floricultores, Expoflores, a sus 190 empresas asociadas les garantizará el cumplimiento de las leyes laborales y las referentes a la infancia y adolescencia. Lo que evidencia la postura de la Asociación sobre la erradicación del trabajo infantil con el fin de generar un beneplácito de los organismos nacionales e internacionales, de generar una norma para las empresas florícolas no asociadas que puede ir desde construir escuelas, guarderías, centros de salud o comedores para sus trabajadores y familiares<sup>80</sup>.

El Ecuador cuenta con más de 400 compañías de flores y la mayoría de ellas son de tamaño mediano. Cabe recalcar que cerca del 90% de la producción total de flores en el país se destina a la exportación, que los Estados Unidos son el principal mercado de las flores frescas ecuatorianas, seguido por Rusia y Holanda, y que el resto se dirige a más de 50 distintos países<sup>81</sup>.

Debido a que la obtención de certificaciones socio-ambientales surgen inicialmente de la voluntad de los empresarios de mejorar sus estándares de

---

<sup>79</sup> **BASC -Business Alliance for Secure Commerce-**, es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. Está constituida como una organización sin ánimo de lucro, con la denominación "**World BASC Organization**" bajo las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América. **WBO** es una organización liderada por el sector empresarial cuya misión es facilitar y agilizar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio internacional. <http://www.wbasco.org/espanol/quienessomos.htm>  
Acceso: 2 de diciembre de 2009, 00h00

<sup>80</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *El cuento del trabajo infantil*, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p 49.

<sup>81</sup> CORPEI, Ecuador Trade, [www.ecuadortrade.org/contenido.ks?categoriald=989](http://www.ecuadortrade.org/contenido.ks?categoriald=989). Acceso 19 abril de 2010, 23h00

respeto socio-ambiental en la producción de flores y también a un requerimiento comercial impuesto por los mercados más representativos de importaciones de flores, no todas cuentan con certificaciones internacionales.

EXPOFLORES es la única asociación con la que cuentan los floricultores y trabaja con una división en 7 regionales:

1. Austro.- Azuay y Cañar
2. Sur.- Cotopaxi, Machachi
3. Quito
4. Tabacundo.- Pedro Moncayo
5. Cayambe
6. Norte.- Imbabura y Carchi
7. Costa.- Guayaquil y Manabí<sup>82</sup>

La regional Tabacundo es la única que cuenta con independencia administrativa y es la más importante por ser el cantón con mayor cantidad de hectáreas sembradas en el país.

Las normativas que siguen las florícolas para la exportación de flores responden a una legislación nacional e internacional. Nacional, principalmente en lo referente a la producción en el uso de recursos naturales expresado en la Constitución ecuatoriana, luego en las codificaciones ambientales, sociales, aduaneras, tributarias y fitosanitarias, y consideraciones en el área de influencia de la actividad de acuerdo a las ordenanzas propias de cada cabildo. E internacionales ya que contempla la influencia tácita sobre regulaciones de comercio exterior que implican no solamente el respeto a convenios y tratados, sino también al cumplimiento en la obtención de certificaciones socio-ambientales otorgadas por instituciones de países considerados como principales importadores.

Por su parte, las agremiaciones que representan a los productores de flores deben cumplir con lo establecido por el Ministerio de Agricultura para su debido registro y funcionamiento<sup>83</sup>.

---

<sup>82</sup> Entrevista a Franklin Valencia, gerente del subsector flores, Programa Estrategias Productivas

### **CAPÍTULO III**

#### **EL TRANSPORTE AÉREO DE FLORES Y SU PROBLEMÁTICA**

##### **3.1. Transporte internacional**

En el capítulo a continuación se analizará el transporte aéreo desde lo macro, que es a nivel mundial hasta el mercado local y su situación actual en el país tomando como producto modular las flores cortadas de exportación.

##### **3.1.1. Convenciones de la aviación**

Debido a que el Derecho Aeronáutico es la disciplina de más reciente existencia y por poseer un carácter internacional, se han dado una gran cantidad de conferencias, asambleas, congresos, convenios y acuerdos divididos entre multilaterales y bilaterales. Los Tratados o Convenios Internacionales *“son aquellos celebrados entre los Estados y por medio de los cuales se establecen normas jurídicas tendientes a un mejor ordenamiento de la aeronavegación internacional”*<sup>84</sup>, y son la fuente del derecho de cada país, entre los principales están el Convenio de París y el Convenio de Chicago.

##### **3.1.2. Convenio de París de 1919**

El fin de la guerra, más la influencia de factores políticos y militares en esa época, dieron como resultado un texto más bien restrictivo sobre la aviación y a pesar que su validez no fue universal, se adhirieron a él 38 estados. Este Convenio constituyó la primera reglamentación orgánica y sistematizada del Derecho Aeronáutico<sup>85</sup>.

En cuanto a sus metas, a más de crear una organización internacional reguladora, fue alcanzar un acuerdo sobre estándares legales y técnicos que rijan todos los aspectos de la aviación a nivel internacional. En la misma se establece los principios básicos de la soberanía en el espacio aéreo; prescribe

---

<sup>83</sup> Id. Op. Cit. p 52

<sup>84</sup> YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983. p. 33

<sup>85</sup> Cfr. Id.

guías para el registro nacional de aeronaves; impone restricciones al movimiento de aeronaves militares; implementa las reglas básicas para garantizar la aeronavegabilidad y la competencia del personal técnico aeronáutico; define reglas de navegación aérea y el establecimiento de aerovías internacionales; define reglas para el vuelo sobre territorios extranjeros y crea la comisión internacional de navegación aérea<sup>86</sup>.

### 3.1.3. Convención de Chicago de 1944

Fue convocada el 1ro de noviembre de 1944 y concluida el 7 de diciembre de 1945, contó con la asistencia de 52 estados (Ecuador uno de ellos). Cabe recalcar, que el encontrarse en la Segunda Guerra Mundial contribuyó al desarrollo de la aviación en lo referente a la fabricación de aviones, prácticas de pilotaje, ayudas para la navegación, intercomunicación, entre otras, de ahí la urgente necesidad de normar esta disciplina creciente<sup>87</sup>. Su objetivo principal era el de organizar y revisar el Convenio de París de 1919; además, *“pretendía alcanzar un acuerdo sobre normas legales y técnicas para regir a nivel internacional todos los aspectos de la aviación civil; proporcionar el establecimiento de servicios internacionales; crear una organización internacional para desarrollar esas normas y vigilar su aplicación”*<sup>88</sup>. Esta convención O, la misma que fue conformada por un Acta Final y Cinco Apéndices que podían firmarse independientemente ya que los países no llegaron a un acuerdo conciliatorio entre determinar un organismo encargado de controlar las aerolíneas mundiales o permitir la libre concurrencia<sup>89</sup>.

Los documentos resultantes de la misma fueron:

Apéndice I.- Convenio Provisional de Aviación Civil Internacional que estableció la Organización Provisional de Aviación Civil (OPACI).

Apéndice II.- Convenio de Aviación Civil Internacional, creación de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI).

Apéndice III.- Acuerdo relativo al Tránsito de los Servicios Aéreos Internacionales, contempla las Primera y Segunda libertades del aire.

---

<sup>86</sup> RAPALO Jorge, [www.mailxmail.com/curso/vida/derechoaereonautico/capitulo1.htm](http://www.mailxmail.com/curso/vida/derechoaereonautico/capitulo1.htm). , Acceso: 17 de julio del 2007, 19h30.

<sup>87</sup> YANEZ Luís, Op Cit. p. 40

<sup>88</sup> RAPALO Jorge, Op. Cit.

<sup>89</sup> YANEZ Luís, Op. Cit.

Apéndice IV.- Acuerdo sobre Transporte Aéreo Internacional.

Apéndice V.- Anexos al Convenio<sup>90</sup>.

El texto del Convenio consta de 96 artículos agrupados en 22 capítulos y 4 partes: Navegación Aérea, Organización Internacional de Aviación Civil, Transporte Aéreo Internacional y Disposiciones Finales<sup>91</sup>.

*En su Preámbulo se encuentran algunos principios fundamentales que recogen aquel esfuerzo, los que pueden resumirse de la siguiente manera:*

- 1) la aviación civil internacional debe desarrollarse en forma segura y ordenada;*
- 2) los Estados pueden establecer servicios aéreos internacionales mediante el principio de igualdad de oportunidades;*
- 3) dichos servicios aéreos internacionales deben cumplirse de manera eficaz y económica<sup>92</sup>.*

Uno de sus puntos más rescatables es en el artículo uno, que expresa que los Estados tienen soberanía completa y exclusiva en el espacio aéreo que cubre sus territorios; y el quinto que aplica la primera, segunda, tercera y cuarta libertades del aire, es decir, los derechos aerocomerciales para vuelos destinados a servicios aéreos internacionales no regulares<sup>93</sup>.

En las décadas siguientes a la firma del Convenio de Chicago y de los dos Acuerdos Aerocomerciales, el mundo se organizó con el sistema del bilateralismo (firma de acuerdos bilaterales entre países) y los derechos aerocomerciales o libertades del aire. Con el paso del tiempo, se dieron acuerdos regionales como el Acuerdo de Cartagena a través de la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur con el Acuerdo de Fortaleza de 1996<sup>94</sup>.

### 3.2. Organismos internacionales

A más de organismos nacionales reguladores, existen organismos internacionales, uno de ellos es la **Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA)**, fundada en 1945 y “es el instrumento para la cooperación entre

---

<sup>90</sup> YANEZ Luís, Op. Cit. p. 42

<sup>91</sup> Ibid. p. 44

<sup>92</sup> RAPALO Jorge, Op. Cit.

<sup>93</sup> Id.

<sup>94</sup> Id.



aerolíneas, promoviendo la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio de los consumidores de todo el mundo<sup>95</sup>. IATA representa a 260 aerolíneas mundiales (94% de horarios internacionales de tráfico aéreo) y sirve de intermediario entre el pasajero, los agentes de carga y las aerolíneas.

En 1947 se creó la división especializada de la Organización de las Naciones Unidas: la **Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI)**, por medio del Convenio de Chicago, su sede se ubica en Montreal, y las oficinas regionales en París, Dakar, Cairo, Nairobi, Bangkok, México D.F., y Lima. Fue constituida para elaborar los principios y la técnica de navegación aérea internacional, para el establecimiento de normas internacionales y regulaciones sobre seguridad, fiabilidad y a la resolución de todas sus cuestiones legales<sup>96</sup>. *"Ha contribuido mucho a la simplificación de los procedimientos de aduanas e inmigración, y de las normativas de salud pública relacionadas con los vuelos internacionales"*<sup>97</sup>. Actualmente está conformada por 190 países y está compuesta por una asamblea, un consejo, una secretaría y varios comités, comisiones y direcciones. "Su principal objetivo es conseguir un desarrollo seguro, protegido y sostenible de la aviación civil mediante la cooperación de los Estados miembros"<sup>98</sup>.

El Consejo de la OACI está conformado por 36 países, uno de ellos es el Ecuador, que fue elegido como miembro el 25 de septiembre del 2007, en la 36va Asamblea, para el período 2008-2010, los otros miembros elegidos para el próximo período fueron: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Camerún, Canadá, China, Corea, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes, España, Estados Unidos, Francia, Ghana, India, Islandia, Italia, Japón, Malasia, México, Namibia, Nigeria, Reino Unido, República Dominicana, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Túnez, Uganda, Uruguay y Venezuela.

*La candidatura ecuatoriana al Consejo fue presentada con el apoyo de la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil – CLAC – y obtuvo el apoyo de un gran número de países de todas las regiones del mundo; anteriormente el Ecuador ocupó un puesto en el Consejo de la OACI en el período 1992-1993*<sup>99</sup>.

---

<sup>95</sup> Id Op. Cit. p 55

<sup>96</sup> ENCICLOPEDIA ENCARTA, Art. Cit.

<sup>97</sup> Id.

<sup>98</sup> MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, Boletines de Prensa, 26 de septiembre de 2007, boletín número 820. [www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/novedades/boletines/ano2007/septiembre/bol820.htm](http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/novedades/boletines/ano2007/septiembre/bol820.htm) Acceso: 1 de febrero de 2008, 20h20.

<sup>99</sup> Id.

### **3.3. Transporte local**

#### **3.3.1. Legislación aérea y aeroportuaria del Ecuador<sup>100</sup>**

Las primeras manifestaciones de orden jurídico-aeronáutico en el Ecuador se dieron el 27 de octubre de 1920 cuando el Congreso dictó un Decreto autorizando la formación de una Escuela de Aviación en Guayaquil y a partir de éste se emiten otros decretos más relacionados a esta escuela. Un año más tarde, a través de otro decreto, se le asigna a la aviación fondos de la Defensa Nacional, lo que fue la base para la formación de la rama Aeronáutica de las Fuerzas Armadas y asigna al Poder Ejecutivo la autorización para reglamentar y normar lo relativo a la aviación. En 1925 se atribuye al Ministerio de Guerra y Marina todo lo relativo a la aviación.

Luego del Convenio de la Habana, en 1928, se inicia el servicio aéreo internacional en el Ecuador cuando se autoriza a la Sociedad Colombo-Alemana de Transportes Aéreos (SCADTA más tarde Avianca) el transporte aéreo a lo largo de toda su costa y con conexión a rutas internacionales. En 1929 se suscribe un contrato con Panagra y se le otorgan los derechos de explotar el transporte aéreo desde cualquier ciudad del Ecuador a cualquier punto de América y viceversa, incluso se le asignan los derechos de cabotaje o de servicio doméstico, de fijar tarifas, frecuencias, lugares de operación y hasta la exoneración de impuestos y tasas.

La primera ley de Tránsito Aéreo se dictó en 1936 luego de la ratificación de las Convenciones de la Habana y Buenos Aires, y hace referencia al Convenio de París, este fue el primer cuerpo de normas legales y ha sufrido pocas modificaciones de actualización según la nueva Legislación Nacional y los nuevos Convenios Internacionales del que Ecuador forma parte. Un año después se crea la primera compañía nacional de aviación: Sociedad Ecuatoriana de Transportes Aéreos (SEDTA) con autorización y regulación de

---

<sup>100</sup> YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983. pp. 87-93

tarifas del Gobierno. En 1944 Ecuador firma el Convenio de Chicago y lo ratifica en 1954.

Se crea el 9 de agosto 1946 la Dirección General de Aviación Civil como organismo encargado de conducir y controlar esta actividad, y en diciembre del mismo año se crea la Junta de Aviación Civil Ecuatoriana encargada del incremento y supervigilancia general de la Aviación Civil Comercial del país y sus relaciones con el extranjero. La DAC se transfiere del Ministerio de Defensa al Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones y ésta pasó a ser el órgano ejecutor de la junta (1951).

Esta legislación luego de ciertas modificaciones fue publicada en el Registro Oficial 509 del 9 de marzo de 1974 y consta de leyes, reglamentos y directivas divididas en 5 grupos: I Códigos y Leyes, II Regulaciones administrativo-económicas, III Regulaciones técnicas, IV Convenios Multilaterales y V Convenios Bilaterales.<sup>101</sup>

### 3.3.2. Transporte aéreo en el Ecuador

La ley de aviación civil en el capítulo I, afirma:

*Art.1.- Corresponde al Estado la planificación, regulación y control aeroportuario y de la aeronavegación civil en el territorio ecuatoriano. Le corresponde la construcción, operación y mantenimiento de los aeródromos, aeropuertos y helipuertos civiles, y de sus servicios e instalaciones, incluyendo aquellos característicos de las rutas aéreas, en forma directa o por delegación, según sean las conveniencias del Estado, con arreglo a las disposiciones de esta Ley, del Código Aeronáutico, reglamentos y regulaciones técnicas, que deberán estar conforme las normas vigentes de la Organización de Aviación Civil Internacional, OACI, de la cual el Ecuador es signatario<sup>102</sup>.*

En el Registro Oficial No. 158 del 29 de agosto de 2003 se publicaron las actualizaciones de los substanciales principios de política aeronáutica aprobados en julio de 1996. Entre los de carácter general se establecieron los más importantes:

*El tráfico aéreo generado por el país, constituye un elemento económico sujeto a la administración del Estado, a través de su autoridad aeronáutica, en función del desarrollo*

---

<sup>101</sup> YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983. p. 95

<sup>102</sup> CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, *Recopilación de Derecho Aeronáutico*, 1996. p. 1

*socioeconómico del Ecuador de la intercomunicación mundial y de la necesidad de contar con una transportación mundial y con una transportación aérea segura y ordenada.*

*El Ecuador dará cumplimiento a los compromisos asumidos en materia de aeronáutica internacional de acuerdo a lo establecido por el Convenio de Chicago y otros acuerdos y convenios binacionales, regionales y multilaterales vigentes<sup>103</sup>.*

Entre los principios para el otorgamiento de derechos se establece que la autoridad aeronáutica considerará principalmente los intereses nacionales, los derechos de los usuarios y las actividades de los operadores aéreos para que se garantice la seguridad integral, eficiencia, regularidad y economía; además, una promoción de un servicio adecuado, evitando el monopolio con una eficiente red de transporte aéreo para el desarrollo económico del país y para cubrir las necesidades de la población en la transportación de carga y de pasajeros; aeronaves de la más alta tecnología, con permanente mantenimiento, tripulación ecuatoriana entrenada y calificada, y aplicar el principio de reciprocidad (igualdad de oportunidades) para el mantenimiento de los vínculos internacionales<sup>104</sup>.

Ciertamente, para el adecuado cumplimiento de los derechos se establece participar continua y activamente en los foros aeronáuticos internacionales y regionales como de la OACI y Comisión Latinoamericana de Aviación Civil (CLAC); precautelar en las negociaciones bilaterales el interés de los usuarios y operadores ecuatorianos; exigir el cumplimiento de las obligaciones (principalmente seguridad y servicio) por parte de los operadores; simplificar los trámites para la obtención de concesiones o premisos de operación y la normalización del funcionamiento de compañías aéreas<sup>105</sup>.

### **3.3.3. Régimen legal de concesiones y permisos de operación**

Es importante recalcar que todo servicio aéreo obligatoriamente debe poseer una Concesión o Permiso de Operación otorgado por el Consejo de Aviación Civil o por la Dirección General de Aviación Civil, dependiendo el caso. Ninguna empresa extranjera puede obtener Concesiones, sino solamente

---

<sup>103</sup> YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983. p. 95

<sup>104</sup> Cfr. DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, *Registro Oficial No. 158*, viernes 29 de agosto de 2003, p. 14.

<sup>105</sup> Id.

Permisos de Operación con un plazo de 3 años y las empresas nacionales las obtienen por un plazo de 10 años<sup>106</sup>.

#### **3.3.4. Contrato de Transporte Aéreo**

Hasta 1978 en el Código Aeronáutico no existían disposiciones legales aplicables al transporte aéreo internacional por lo que las bases para la estructuración del Contrato de Transporte aéreo en el Ecuador fueron el Código Civil, el Código de Comercio y el Convenio de Varsovia con su Protocolo modificadorio de La Haya.

Adicionalmente, en el Código de Comercio en su Título V, Art. 205 se define al Contrato de Transporte como: *“un contrato en virtud del cual uno se obliga, por cierto precio, a conducir de un lugar a otro, personas que ejerzan el comercio o viajan por alguna operación del tráfico, o mercaderías ajenas, y a entregar estas a la persona a quien vayan dirigidas”*<sup>107</sup>. Pero a pesar que este artículo no se refiere al transporte aéreo, el Código Aeronáutico especifica en el Art. 153 del Título IX que el transporte aéreo interno se regirá a ese mismo Código y al Código de Comercio cuando se refiera al transporte terrestre o marítimo.

#### **3.4. Actores del transporte aéreo y su estructura**

Por otro lado, tenemos a los actores del mismo; el Estado, que de conformidad a la Ley de Aviación Civil, controla y regula la actividad aeronáutica nacional a través del Consejo Nacional de Aviación Civil y de la Dirección General de Aviación, y en las comisiones y consejos de los mismos participan representantes de las aerolíneas privadas.

##### **3.4.1. Consejo Nacional de Aviación Civil**

El Consejo Nacional de Aviación Civil *“es el organismo rector de la política aeronáutica en el país [...] regula las tasas o derechos por servicios aeroportuarios y facilidades*

---

<sup>106</sup> YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983. p. 195-196

<sup>107</sup> Id.

aeronáuticas.<sup>108</sup> Una de sus principales funciones es controlar las operaciones de las compañías nacionales y extranjeras en el Ecuador, para lo cual integra: los fines del Estado, los usuarios del servicio y las líneas aéreas que son factores indispensables de la actividad aeronáutica civil.<sup>109</sup>

### 3.4.2. Dirección Nacional de Aviación Civil

La Dirección General de Aviación Civil, creada el 9 de agosto de 1946, “es una entidad de derecho público, con personería jurídica y fondos propios, adscrita a la Presidencia de la República del Ecuador, con sede en Quito<sup>110</sup>” debe ejecutar las políticas, directrices y resoluciones dadas por el Consejo Nacional de Aviación Civil; debe velar por el cumplimiento de las leyes, de reglamentos aeronáuticos y de los convenios internacionales, y fomentar el desarrollo de la aviación comercial; construye, autoriza, administra, mejora y clasifica los aeropuertos; controla el tráfico aéreo nacional; formula y somete a aprobación las tarifas para el transporte interno<sup>111</sup>.

#### **Políticas:**

- *Controlar la actividad aeronáutica civil.*
- *Obtener los más altos índices de seguridad en aviación civil, con eficiencia y a costos que incentiven el transporte aéreo y el desarrollo nacional.*
- *Proveer y desarrollar servicios a la navegación aérea en el espacio aéreo ecuatoriano, jerarquizando la Gestión de Tránsito Aéreo.*
- *Aseguramiento de calidad.*
- *Fiscalizar la Seguridad Operacional del Sistema de Transporte Aéreo del Ecuador y de los servicios internacionales y otorgar las licencias aeronáuticas, mantener la categoría uno, apoyo a campañas de seguridad de vuelo.*
- *Fiscalizar y/o administrar los Aeropuertos y Aeródromos de propiedad pública y privada.*
- *Fiscalizar y/o administrar la Seguridad Aeroportuaria en los Aeropuertos y Aeródromos públicos y privados del país.*
- *La institución velará por la excelencia en el uso de los recursos asignados por el Estado, y por actuar se orientará hacia el beneficio de la comunidad y al desarrollo nacional.<sup>112</sup>*

<sup>108</sup> DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, Institución, historia <http://www.dgac.gov.ec/institucion/historia.asp#procesos>  
Acceso: 25 de marzo del 2007, 12h30

<sup>109</sup> BECERRA Hugo, Situación actual de las exportaciones de productos perecibles en el Ecuador, producto: flores, PUCE, Quito, 2006. BLOMSTROM, M. y B. Hettne, La teoría del desarrollo económico en transición, Fondo de Cultura Económica, México, 1990.

<sup>110</sup> Id

<sup>111</sup> Cfr. CORPEI, Op. Cit. pp 32, 33.

<sup>112</sup> DIRECCION DE AVIACION CIVIL (DGAC), *Boletín Estadístico del Tráfico Aéreo*, Quito, 2006.

### 3.5. Política de cielos abiertos

Cabe mencionar que el término cielos abiertos apareció en el Convenio de Chicago, no se convirtió en un marco normativo determinado pero se habla de una política de cielos abiertos y de acuerdos de cielos abiertos. Esta política de cielos abiertos fue propuesta por la delegación de Estados Unidos y se refiere a acuerdos comerciales establecidos entre países para mejorar las condiciones de aeronavegación entre ellos, los mismos que permiten la mutua libertad de explotación de los servicios aéreos por las líneas aéreas designadas por los respectivos gobiernos según su capacidad ofrecida, frecuencias y tipos de aeronaves<sup>113</sup>. Adicional a esto, se puede afirmar que éstas son el resultado de la globalización y del comercio.

*La política de cielos abiertos fue definida durante las XXV Jornadas Latinoamericanas de Derecho Aeronáutico y Espacial celebradas en Antigua-Guatemala en el 2001, como “un conjunto de acciones públicas y privadas, tendientes a la eliminación de los límites a la oferta de capacidad en el ámbito internacional, supeditando los aspectos regulatorios a las fuerzas del mercado”<sup>114</sup>.*

#### 3.5.1. Política de cielos abiertos en el Ecuador

En el Ecuador no se ha logrado implementar una política de cielos abiertos debido a que la situación de la aviación civil no es de las mejores y se ve afectada directamente por las crisis económicas internas ya que es una actividad de altas inversiones y de un bajo retorno. Adicionalmente, cuando la DAC propuso su implementación en las rutas internas, no había establecido previamente un marco legal que la respalde. Esta política internacional de cielos abiertos es imprescindible cuando se quiere aumentar el número de frecuencias y poder explotar tanto el comercio como el turismo. Un paso previo a una política de cielos abiertos es la firma de un Tratado de Libre Comercio<sup>115</sup>.

Según Luis Alberto Vinuesa, gerente general de FARLETZA, empresa de transporte de carga internacional, en el tema de fletes siempre se habla de

---

<sup>113</sup> PACHECHO Rubén, [www.alacostarica.com/documentos.doc](http://www.alacostarica.com/documentos.doc), Acceso: 17 de agosto del 2007, 17h30

<sup>114</sup> Id.

<sup>115</sup> Id.

cielos abiertos, de facilidades tarifarias logradas a través de acuerdos entre agentes de exportación e importación, a través de alianzas para un fin común, como podría ser abaratar los costos. Pero lamentablemente el país no posee un flujo de carga de importación igual al de exportación, poseemos una carga de importación equivalente sólo a un 30% debido al gran flujo marítimo, pues por vía aérea generalmente se importan sólo cargas de emergencia o fruta fresca. La solución estaría en la compra de vuelos charter de ida y vuelta (round trip) cargados. Asimismo, una política de cielos abiertos no es fácil de aplicar ya que no está basado en vuelos de itinerario y para el manejo de exportación de perecederos (en este caso específico flores) es prácticamente imposible ya que el exportador debe saber exactamente cuándo cortarlas y cuándo embarcarlas por las condiciones del producto.

También afirma, que con esta política tampoco lograríamos tener una gran oferta de aerolíneas ya que existen otros países y otros productos que pagan mejores fletes que el de los perecederos, es la ley del mercado, por lo que si el costo del flete no es conveniente para las aerolíneas, éstas pueden escoger volar ferri (vacías). Por ejemplo, puede resultarles más barato volar directo desde Brasil a Miami que hacer escala en Ecuador para recoger carga.

### **3.5.2. Política de cielos abiertos en América Latina**

Debido al alza de precios de los combustibles, costos elevados de operación y competencia de grandes empresas internacionales, se ha hecho difícil la implementación efectiva de una política de cielos abiertos. Otra desventaja es la falta de integración regional y de fusiones entre empresas de los distintos países Latinoamericanos<sup>116</sup>.

Según González, una política de cielos abiertos en realidad es una declaración que hace un Estado respecto de cómo espera que se usen sus cielos desde el punto de vista del transporte aéreo y eso es clave ya que los países que son más competitivos, por ejemplo Chile, tienen esta política; mientras que en otros países a través de Acuerdos Bilaterales fijan un número

---

<sup>116</sup> Entrevista a Álvaro González, gerente de operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre.



de frecuencias determinadas, lo que limita la oferta. El cabotaje también es un tema delicado ya que las líneas aéreas locales piden protección para que líneas internacionales no cubran esas rutas domésticas, se prohíbe transportar pasajeros internamente. En Europa ya no existe el cabotaje ya que a los gobiernos locales no les conciernen las líneas aéreas que lleguen a su país y transporten dentro o fuera de él. Desde el punto de vista de la administración aeroportuaria es muy conveniente una política de cielos abiertos ya que de esta manera sube la demanda de vuelos y pasajeros, eliminando así estas restricciones al vuelo que sólo restan competitividad.

### 3.6. Libertades del aire<sup>117</sup>

En otro sentido, en el Convenio de Chicago se norman las Libertades del Aire, al que, cómo se mencionó anteriormente, el Ecuador se encuentra suscrito y también ha firmado algunos convenios bilaterales con diferentes países donde se especifica el tipo de operaciones autorizadas a realizarse.

Son los derechos de tráfico que un Estado otorga a empresas aéreas extranjeras para la explotación comercial de su espacio aéreo como sobrevuelos y escalas en su territorio. *“Las libertades del aire constituyen el vehículo de los derechos de tráfico aéreo, su forma de expresión o materialización”<sup>118</sup>. “Las libertades del aire surgen siempre de acuerdo previo entre los Estados; todas tienen limitaciones, es decir, no pueden ser ejercidas sin ninguna restricción; y se otorgan siempre bajo una estricta reciprocidad”<sup>119</sup>.*

En el Acuerdo Relativo al Tránsito de los Servicios Aéreos se reconoce a las dos primeras libertades del aire como libertades técnicas:

- a. La **primera** se refiere al derecho de sobrevolar el territorio del país contraparte sin aterrizar, conocida también como libertad de paso y la **segunda**, a aterrizar en el territorio del país contraparte sin fines comerciales, es decir, una escala técnica.

---

<sup>117</sup> [www.juntadeaeronauticacivil.cl/libertades\\_del\\_aire.php](http://www.juntadeaeronauticacivil.cl/libertades_del_aire.php). Acceso: 27 de marzo de 2008, 15h00.

<sup>118</sup> Id.

<sup>119</sup> Id.

- b. La **tercera** y **cuarta** libertades comerciales, que se refieren al derecho de desembarcar pasajeros, correo y carga llevados desde el Estado al que pertenece la línea aérea y hacia el Estado al que pertenece la misma.
- c. Las siguientes libertades del aire dependen de los Acuerdos Bilaterales realizados entre los países: La **quinta** se refiere al derecho de embarcar pasajeros, correo y carga y desembarcarlos en el territorio de cualquier otro estado contratante y el de llevar pasajeros correo y carga procedentes de cualquier otro Estado contratante, siempre y cuando esté dentro de una ruta “razonablemente directa” entre los países contratantes<sup>120</sup>.
- d. La **sexta** a embarcar pasajeros, correo y carga en un país y desembarcarlos en otro, mediante una escala en el Estado al que pertenece la línea aérea con la facultad de tomar pasajeros, carga y correo en el punto de destino designado por el otro país contratante distinto al de su nacionalidad y dentro de su territorio, para transportarlos fuera de toda ruta entre los países contratantes.
- e. La **séptima** libertad se refiere a embarcar pasajeros, correo y carga, y desembarcarlos sin que la ruta respectiva incluya una escala en el Estado al que pertenece la línea aérea<sup>121</sup>.
- f. La **octava**, al derecho de transportar pasajeros entre puntos dentro del territorio del país contraparte, pero como continuación de un vuelo originado en su territorio
- g. La **novena** al derecho de transportar pasajeros entre puntos dentro del territorio del país contraparte, sin restricciones de origen del vuelo.

---

<sup>120</sup> ONUDI: [www.onudi.org.uy/downloads/ONUDI-](http://www.onudi.org.uy/downloads/ONUDI-) Acceso: 17 de julio de 2008, 11h00.

<sup>121</sup> SUBSECRETARÍA DEL TRANSPORTE AEROCOMERCIAL, Argentina:  
[www.aerocomercial.gov.ar/usuarios/libertades.htm](http://www.aerocomercial.gov.ar/usuarios/libertades.htm) Acceso: 27 de marzo de 2008, 17h00.

### 3.7. Tráfico Internacional en el Ecuador

Como consta en el Boletín Estadístico del Tráfico Aéreo de la Dirección General de Aviación Civil los datos en servicio aéreo se dividen en regular y no regular y también en el transporte de pasajeros y de carga.

#### 3.7.1. Aeropuertos, aerolíneas y frecuencia de vuelos

Los aeropuertos del país están provistos de equipos y material modernos que permiten el flujo de información aeronáutica técnica y administrativa. En el campo de la meteorología se dispone de información satelital para la planificación de las operaciones aéreas<sup>122</sup>. Estos son administrados por el municipio donde estos operan o por empresas creadas especialmente para ese fin (públicas o privadas): las municipalidades de las ciudades y los concesionarios de los aeropuertos tienen la libertad de fijar las tarifas y derechos que correspondan al aeropuerto para su mantenimiento económico, existe una asociación de aerolíneas que protege el gremio pero no genera presión en los entes reguladores y organizadores. Las tasas son cobradas por el aterrizaje de una aeronave, impuestos y tasas de embarque a pasajeros y servicio de parqueo vehicular. Los dos principales aeropuertos internacionales de Ecuador son el Mariscal Sucre en Quito y el José Joaquín de Olmedo en Guayaquil<sup>123</sup>.

El 25 de mayo de 2006 fue la entrega oficial del documento donde la Agencia Federal de Aviación (FAA) ubicó al Ecuador en Categoría 1. Esta recategorización del país se logró gracias al trabajo e implementación de un sistema para garantizar la seguridad del transporte aéreo, *"compuesto por una Ley de Aviación Civil de carácter técnico, Regulaciones Técnicas, Guías y Manuales para los Inspectores de la Aviación Civil, infraestructura física, medios económicos, y disponer de Inspectores de Aviación calificados"*<sup>124</sup>.

*En términos prácticos alcanzar la Categoría 1, significa:*

1. *Imagen y prestigio de país.*

---

<sup>122</sup> DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, Institución, historia <http://www.dgac.gov.ec/institucion/historia.asp#procesos>  
Acceso: 25 de marzo del 2007, 12h30

<sup>123</sup> Cfr. CORPEI, Art. Cit p 88.

<sup>124</sup> DIARIO EL HOY, Art. Cit.

2. *Fomento para el turismo, desaparece la advertencia que por 12 años han difundido los países desarrollados a sus ciudadanos: "Ecuador, su sistema de Transporte Aéreo está en Categoría 2 por no cumplir los estándares de la OACI".*
3. *Oportunidad para que los empresarios ecuatorianos y sus aerolíneas participen del mercado del transporte aéreo norteamericano que significan 800 millones de dólares al año entre pasajeros y carga.*
4. *Desarrollo aerocomercial, generación de empleo para tripulantes y técnicos ecuatorianos, disminuyendo la desocupación en sector aeronáutico<sup>125</sup>.*

### 3.7.2. Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre

*La ciudad de Quito cuenta con los servicios del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre que tiene una pista de 3400 metros de longitud y una importante infraestructura frigorífica para el mantenimiento y almacenamiento de flores y otros productos perecibles de exportación, que son parte importante para el ingreso económico del Ecuador<sup>126</sup>.*

#### Historia del aeropuerto Mariscal Sucre

En 1935 el aeropuerto Mariscal Sucre de Quito abre sus puertas, como campo de aviación de infraestructura básica y en 1960 se inaugura el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre con la infraestructura que permanece hasta hoy (con ciertas mejoras)<sup>127</sup>. Debido a su ubicación y al acelerado crecimiento urbano e incremento de flujo de carga y de pasajeros, el aeropuerto Mariscal Sucre terminó rodeado de casas y convirtiéndose en un lugar inseguro, pequeño e ineficiente para los servicios de pasajeros, pero sobretodo de la actividad comercial de carga<sup>128</sup>.

En 1976, luego de estudios, la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) define la planicie Oyambaro como el lugar más apropiado para la construcción del nuevo aeropuerto y ratificados por la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) compran la propiedad en el sector de Tababela 13 años después. En el año 2000 el Estado ecuatoriano cede al Municipio de Quito la competencia en la modernización y operación del Aeropuerto Mariscal Sucre y el desarrollo del proyecto de construcción del nuevo aeropuerto. En el 2001 el Gobierno de Canadá, a través de la Canadian Commercial Corporation (CCC), presenta la propuesta de concesión al Municipio y en julio de 2002 se constituye

<sup>125</sup> DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, Art. Cit.

<sup>126</sup> [http://www.quito.gov.ec/turismo/t\\_movilidad2.htm](http://www.quito.gov.ec/turismo/t_movilidad2.htm), Acceso: 17 de agosto del 2007, 17h00

<sup>127</sup> Cfr: QUIPORT: [www.quiport.com/frontEnd/main.php?idSeccion=3038](http://www.quiport.com/frontEnd/main.php?idSeccion=3038), Acceso: 8 de noviembre de 2008, 14h20.

<sup>128</sup> PROAÑO Isabel, *La Aerotrópolis una ciudad que se abre al mundo*, Revista Capital, N16, p. 18

la Corporación Quiport S.A, que es un consorcio de empresas de Canadá, Brasil y Estados Unidos. Los contratos de concesión y construcción incluyen: el diseño, el financiamiento, la construcción y la operación del nuevo aeropuerto internacional de Quito y la administración y operación del actual Mariscal Sucre.<sup>129</sup>

*El Contrato de concesión entre el Municipio de Quito, a través de CORPAQ, y Corporación Quiport S.A. otorga al concesionario -por 35 años- la operación, administración, mantenimiento y la mejora del servicio aeroportuario de Quito. Quiport proveerá el servicio en el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre hasta el año 2010 y, desde ese año hasta el 2040, lo hará en el nuevo aeropuerto que construye en Tababela.*

*Según el contrato de concesión, Quiport tiene la obligación de:*

- *Proveer el servicio aeroportuario con estándares internacionales.*
- *Realizar todas las inversiones necesarias para mantener y mejorar el servicio durante la concesión a fin de mantener el estándar acordado en el contrato.*
- *Construir y desarrollar el Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito, realizando todas las expansiones necesarias de pista y terminales adicionales para mantener la calidad del servicio, según los estándares del contrato.*
- *Al término de la concesión, devolver al Municipio de Quito en representación del Estado ecuatoriano el aeropuerto en perfectas condiciones operacionales.*

*Del mismo modo, el contrato establece derechos:*

- *Potestad de cobrar tarifas reguladas y establecidas en el contrato de concesión.*
- *Facultad para desarrollar otras actividades aeronáuticas y comerciales no reguladas.*
- *Operar el nuevo aeropuerto de Quito por 35 años<sup>130</sup>.*

### **Departamentos que funcionan en el Aeropuerto Mariscal Sucre<sup>131</sup>**

- Jefatura del Aeropuerto
- Aduanas
- Migración
- Sanidad
- Abastecimiento de combustible
- Tránsito Aéreo
- Operaciones
- Información Aeronáutica

### **Servicios permanentes del aeropuerto**

- Seguridad Aeroportuaria

<sup>129</sup> Cfr: QUIPORT: [www.quiport.com/frontEnd/main.php?idSeccion=3038](http://www.quiport.com/frontEnd/main.php?idSeccion=3038), Acceso: 8 de noviembre de 2008, 14h20.

<sup>130</sup> Ibid

<sup>131</sup> [www.quito.gov.ec/turismo/t\\_movilidad2.htm](http://www.quito.gov.ec/turismo/t_movilidad2.htm), Acceso: 17 de agosto del 2007, 17h00

- Servicio Contra Incendio
- Meteorología

### **Aerolíneas**

- Aces
- AEROGAL
- Aeropostal
- Air France
- Aircomet
- AIREUROPA
- American Airlines
- Austro Aéreo
- Avensa/Servivensa
- Avianca
- CEDTA
- Continental Airlines
- Copa
- Delta Airlines
- Iberia
- Ícaro
- KLM
- Lan Ecuador
- Saereo
- Santa Bárbara
- Taca
- Tame

### **Aerolíneas de carga**

- LAN CHILE
- UPS
- Atlas
- Arrow
- Martinair

### 3.7.3. Concesiones de Aeropuertos

En el Ecuador tuvieron que pasar casi tres décadas para la adecuación o construcción de los aeropuertos de Quito y Guayaquil por la falta de financiamiento<sup>132</sup>.

*Los aeropuertos son fundamentales para el desarrollo socioeconómico de un país o región; sobre todo en aquellas regiones con pocas o malas comunicaciones terrestres. Los aeropuertos se han convertido en equipamientos clave para la competitividad de un territorio. Disponer de un aeropuerto es actualmente una condición previa para ocupar un lugar destacado en la moderna economía del conocimiento*<sup>133</sup>.

Por otro lado, asegura Álvaro González, gerente de operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre, que en las anteriores décadas era un lujo viajar y ya que los tiempos han cambiado y vivimos en esta aldea global donde las fuentes de información generan cada vez más viajes de turismo y de negocios, de un momento a otro la alta demanda del transporte aéreo -de pasajeros y de carga- ha ocasionado el incremento de la escala del tráfico aéreo y por lo tanto los precios han bajado. Esta alta demanda significa un gran desafío a la estructura de los aeropuertos y a los requerimientos de capital para poder realizar las extensiones de pistas, de terminales, de parqueos, incremento de servicios, lo que ha puesto a reflexionar a los Gobiernos sobre sus prioridades.

Ahora bien, los gobiernos locales han decidido, en algunos países más agresivamente que en otros, que los aeropuertos sean privados para que no sean parte de la estructura del gobierno; por ejemplo, en Europa los gobiernos socialistas afirman que un aeropuerto debe ser autosustentable y comercialmente rentable para que todos los requerimientos de capital e inversión se generen solos sin que el Estado aporte con dinero por tener otras prioridades. En cambio, en Latinoamérica los gobiernos si quieren tener control y regularlos, pero que las empresas privadas sean quienes proporcionen los requerimientos de capital, que es cuando aparecen las concesiones, lo que viene a ser una transición a la privatización absoluta, afirma González.

---

<sup>132</sup> Id. Op. Cit. p 68

<sup>133</sup> PROAÑO Isabel, *La Aerotrópolis una ciudad que se abre al mundo*, Revista Capital, N16, p. 17

*En los últimos años, a juicio de expertos en el tema, la industria aeroportuaria dejó de ser una rama de la administración pública que en muchas ocasiones, por falta de inversión o de una adecuada gestión, generaba más pérdidas que ganancias [...] La primera gran privatización aeroportuaria se llevó a cabo en 1987 cuando el gobierno de Margaret Thatcher sacó a la bolsa la British Airports Authority (BBA) dentro de su política de privatizaciones de empresas públicas. En 1998 se construyeron 16 empresas aeroportuarias de propiedad de gobiernos locales en Europa [...] En Argentina y Brasil ocurría lo mismo, entre otros ejemplos que se podrían citar. Los casos de concesión en Chile y México han sido muy positivos, caracterizados por su seriedad y estabilidad<sup>134</sup>.*

Como se indicó anteriormente, Quiport S.A. es la concesionaria del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre y es responsable por la construcción y administración del nuevo aeropuerto internacional de Quito. Según Luis Eduardo Pérez, Presidente Ejecutivo de Quiport: *en los últimos años, las instalaciones del actual aeropuerto han experimentado una notable mejoría. El Municipio de Quito, presidido por el Alcalde Paco Moncayo, ha sido el impulsador de los esfuerzos por mejorar los servicios aeroportuarios de la ciudad.*

#### 3.7.4. Transporte de Pasajeros

Como era de esperarse, los aeropuertos más utilizados fueron los de Quito y Guayaquil, en el 2005 hubo una mayor cantidad de entrada de pasajeros en julio y salidas en el mes de agosto; las ciudades de mayor demanda fueron Miami, Bogotá y Madrid. *“El servicio internacional regular transportó en el año 2005, a 2’302.925 pasajeros que representa el 7,93% de crecimiento con respecto al año 2004”<sup>135</sup>.* El cuadro a continuación muestra las cifras de entrada y salida de pasajeros desde el aeropuerto de Quito y Guayaquil.

**CUADRO 5**

<b>SERVICIO AEREO REGULAR Y NO REGULAR DE PASAJEROS 2005</b>			
<b>AEROPUERTOS</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>GUAYAQUIL</b>	448.788	444.998	893.786
<b>QUITO</b>	622.949	604.102	1.227.051
<b>TOTAL</b>	1.071.737	1.049.100	2.120.837

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

Por otro lado, en el 2005 el Tráfico Aéreo Internacional de pasajeros fue realizado por 19 compañías aéreas, 4 de ellas nacionales -AEROLANE,

<sup>134</sup> Id. Op. Cit. p 70

<sup>135</sup> Cfr. DIRECCION DE AVIACION CIVIL (DGAC), *Boletín Estadístico del Tráfico Aéreo*, Quito, 2006. p. 1



AEROGAL, ICARO y TAME- y 15 extranjeras<sup>136</sup>. La oferta de asientos en el año 2005 fue de 1'894.486 y su ocupación fue del 60,51%, lo que demuestra la inexistencia de una demanda insatisfecha sino una sobreoferta<sup>137</sup>.

### 3.7.5. Transporte de Carga<sup>138</sup>

En el año 2005 de las 20 ciudades de mayor destino o procedencia de carga del **Servicio Regular** se destacan Miami (34,9%), Ámsterdam (23,64%) y Bogotá (11,5%) que arroja una suma del 69,69%. Además, predomina el flujo del Aeropuerto Mariscal Sucre de la ciudad de Quito con una representación del 60,53% a las mismas ciudades, seguido por el Aeropuerto Joaquín de Olmedo de Guayaquil con un 33,76% a las ciudades de Miami, Nueva York y Lima.

*El tráfico de carga en el Servicio Aéreo Regular, en nuestro país durante el año 2006, fue de 103.504,49 Tm., que comparado con el año 2005 en el cual se transportó 104.896,32 Tm.; observando un decrecimiento del -1,33%. [...]. Y en el Servicio Aéreo No Regular, se transportó 92.331,46 Tm. de carga, experimentando un crecimiento del 16,60% con respecto al 2005<sup>139</sup>.*

Lo expuesto anteriormente se puntualizará en los cuadros a continuación y por ciudades del año 2005.

**CUADRO 6**

<b>SERVICIO AÉREO REGULAR DE CARGA 2005</b>			
<b>AEROPUERTOS</b>	<b>IMPORTACIONES</b>	<b>EXPORTACIONES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>LATACUNGA</b>	237,92	6525,13	6763,05
<b>GUAYAQUIL</b>	11265,94	23133,02	34398,96
<b>MANTA</b>	0,00	258,97	258,97
<b>QUITO</b>	17932,11	45543,23	63475,34
<b>TOTAL</b>	29435,97	75460,35	104896,32

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

<sup>136</sup> Ibid. pp. 3–8. Op. Cit. p 70

<sup>137</sup> Ibid p. 11.

<sup>138</sup> Ibid. p. 5

<sup>139</sup> Ibid. pp. 5 -6.

**CUADRO 7**

<b>SERVICIO AÉREO NO REGULAR DE CARGA 2005</b>			
<b>AEROPUERTOS</b>	<b>IMPORTACIONES</b>	<b>EXPORTACIONES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>GUAYAQUIL</b>	5505,89	13724,33	19230,22
<b>QUITO</b>	8726,07	51231,42	59957,49
<b>TOTAL</b>	14231,96	64955,75	79187,71

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

Otro aspecto para tomar en cuenta es que las ciudades con mayor tráfico de carga **No Regular** desde la ciudad de Quito fueron Miami, Bogotá y Río de Janeiro y desde Guayaquil, Miami, Los Ángeles y Sao Paulo. En el Ecuador por los dos servicios de carga se transportaron 195.837,97 Tm. de carga de entrada y de salida, con lo que se determina un crecimiento del 6,38% con respecto al 2004. El servicio regular representa el 52,85% y el no regular el 47,14% del total de la carga transportada.

Por lo demás, es importante mencionar que el transporte regular de carga fue efectuado por 9 compañías de carga pura con un 54,01% y 18 compañías de servicio mixto que representaron un 45,99% del total de la carga transportada. El transporte no regular de carga por 23 compañías de carga pura con un 99,97% y 5 aerolíneas de servicio combinado equivalente a un 0.03% del total. La capacidad de carga pura ofrecida en el 2005 fue de 79.149,83 Tm. y su utilización fue de 43.375,81 Tm., es decir, el 54,80%<sup>140</sup>.

### **3.7.6. Movimientos o vuelos<sup>141</sup>**

En el Ecuador, en el año 2006, se realizaron 37.316 movimientos o vuelos en los servicios regulares un 82,18% y no regulares un 17,82% con respecto a 36212 en el año 2005 como se verá en el cuadro a continuación. De estos vuelos el 74,52% equivalen al servicio combinado, mientras que el 25,48% a los de cargueros puros desde y hacia el país.

<sup>140</sup> DIRECCION DE AVIACION CIVIL (DGAC), *Boletín Estadístico del Tráfico Aéreo*, Quito, 2006. p. 12

<sup>141</sup> Ibid. pp. 10-11.

**CUADRO 8**

<b>VUELOS REGULAR Y NO REGULAR (MIXTOS Y CARGA PURA) 2005</b>					
	<b>MIXTOS</b>		<b>CARGA PURA</b>		<b>TOTAL</b>
<b>CIUDAD</b>	<b>Regular</b>	<b>No regular</b>	<b>Regular</b>	<b>No regular</b>	<b>Aterrizajes más decolajes</b>
<b>ESMERALDAS</b>	0	3	0	0	6
<b>LATACUNGA</b>	0	0	116	0	232
<b>GUAYAQUIL</b>	5714	199	1029	841	15566
<b>MANTA</b>	0	0	91	0	182
<b>QUITO</b>	7226	364	1085	1288	19926
<b>TULCÁN</b>	150	0	0	0	300
<b>TOTAL</b>	13090	563	2321	2129	36206

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

En el aeropuerto Mariscal Sucre se observó un crecimiento del 5,24% con respecto al 2005 y representa al 56,2% del total de las operaciones del país. En el Joaquín Olmedo un incremento del 0,41% con respecto al 2004 y un 41,88% del total de vuelos. En el aeropuerto Cotopaxi de la ciudad de Latacunga se notó un decrecimiento del -13,80% con respecto al año anterior y equivale al 0,53% del total de vuelos realizados. En el aeropuerto Eloy Alfaro de la ciudad de Manta hubo un crecimiento del 16,48% y representa el 0,54% del total de vuelos realizados. En el aeropuerto Luís A. Mantilla de la ciudad de Tulcán hubo un decrecimiento de -0,67% y representa un 0,79% de los vuelos realizados, y por ultimo, el aeropuerto Mariscal la Mar de la ciudad de Cuenca representa el 0.01% de los vuelos realizados, mientras que el aeropuerto de Esmeraldas no realizó movimientos.

Por otro lado, en el cuadro a continuación se percibirá la capacidad de asientos ofrecidos y su ocupación, en el 2006 se logró un coeficiente de ocupación de 3 puntos más que en el 2005.

**CUADRO 9**

<b>ASIENTOS OFRECIDOS O CAPACIDAD</b>						
	<b>2005</b>			<b>2006</b>		
<b>AEROPUERTOS</b>	<b>ASIENTOS UTILIZADOS</b>	<b>ASIENTOS OFRECIDOS</b>	<b>COEF. DE OCUPAC.</b>	<b>ASIENTOS UTILIZADOS</b>	<b>ASIENTOS OFRECIDOS</b>	<b>COEF. DE OCUPAC.</b>
<b>QUITO</b>	604.102,00	1069921,00	56,46%	639049,00	1100908,00	58,05%
<b>GUAYAQUIL</b>	448.998,00	766729,00	58,56%	499445,00	781658,00	63,90%
<b>TULCÁN</b>	6.744,00	10350,00	65,16%	7856,00	11920,00	65,91%
<b>TOTAL</b>	1.059.844,00	1.847.000,00	57,38%	1.146.350,00	1.894.486,00	60,51%

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

### 3.7.7. Tráfico de carga<sup>142</sup>

Como puede notarse en el cuadro a continuación, el destino con mayor tráfico de salida de carga de servicio regular en el 2005 fue Ámsterdam con 18.690,25 Tm, seguido por Miami con 14.767,57 Tm y en tercer lugar Bogotá con 5686,86 Tm. Y de entrada en primer lugar Miami con 5.264,46 Tm, seguido por Bogotá con 5.190,90 Tm y tercero Ámsterdam con 2.438,17 Tm.

**CUADRO 10**

<b>TRÁFICO INTERNACIONAL REGULAR, CARGA TM 2005</b>						
<b>CIUDAD</b>	<b>QUITO</b>			<b>GUAYAQUIL</b>		
	<b>ENTRADA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>AMSTERDAM</b>	2438,17	18690,25	21128,42	1112,00	23569,00	24681,00
<b>ATLANTA</b>	0,06	228,88	228,94	0,00	228,00	228,00
<b>BARCELONA</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	14,00	14,00
<b>BOGOTÁ</b>	5190,90	5686,86	10877,76	385,00	12,00	397,00
<b>BONAIRE</b>	0,08	26,10	26,18	0,00	282,00	282,00
<b>BUENOS AIRES</b>	41,18	47,41	88,59	18,00	0,00	18,00
<b>CALI</b>	2,93	8,07	11,00	0,00	85,00	85,00
<b>CARÁCAS</b>	0,92	165,42	166,34	0,00	0,00	0,00
<b>HOUSTON</b>	10,62	362,09	372,71	4,00	0,00	4,00
<b>LIMA</b>	506,96	563,14	1070,10	2332,00	81,00	2413,00
<b>MADRID</b>	1557,15	2735,06	4292,21	1303,00	1964,00	3267,00
<b>MEDELLÍN</b>	1,69	0,67	2,36	0,00	1102,00	1102,00
<b>MÉXICO</b>	14087,75	2,42	14090,17	304,00	0,00	304,00
<b>MIAMI</b>	5264,46	14767,57	20032,03	3755,00	0,00	3755,00
<b>NUEVA YORK</b>	983,28	613,85	1597,13	8221,00	10280,00	18501,00
<b>PANAMÁ</b>	269,54	491,28	760,82	1044,00	5567,00	6611,00
<b>SAN JOSÉ</b>	62,58	244,63	307,21	7,00	1597,00	1604,00
<b>SAN JUAN</b>	0,00	0,00	0,00	2,00	84,00	86,00
<b>SANTIAGO</b>	198,94	85,86	284,80	188,00	3,00	191,00
<b>SAO PAULO</b>	0,00	0,00	0,00	77,00	267,00	344,00
<b>TOTAL</b>	<b>30617,21</b>	<b>44719,56</b>	<b>75336,77</b>	<b>18752,00</b>	<b>45135,00</b>	<b>63887,00</b>

Fuente: DGAC  
Elaborado por: Carolina Arcos

Y el destino con mayor tráfico de salida de carga de servicio no regular en el 2005 fue Miami con 47.491,67,25 Tm, seguido por Río Negro con 7.100,40 Tm y en tercer lugar Bogotá con 1891,08 Tm. Y de entrada en primer lugar Miami con 5711,68 Tm, seguido por Bogotá con 1.989,74 Tm y tercero Caracas con 1989,74 Tm.

<sup>142</sup> Ibid. pp. 58 y 74. Op. Cit. p 73

**CUADRO 11**

<b>TRÁFICO INTERNACIONAL NO REGULAR, CARGA TM 2005</b>						
	<b>QUITO</b>			<b>GUAYAQUIL</b>		
<b>CIUDAD</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>TOTAL</b>
AMSTERDAM	70,22	0,00	70,22	0,00	9,58	10
BOGOTÁ	3880,82	1989,74	5870,56	111,05	0	111
BUENOS AIRES	0,00	0,00	0,00	22,05	16,87	39
CALI	328,07	64,63	392,70	0,00	0	0
CARÁCAS	479,89	479,89	959,78	0,00	115,1	115
CURACAO	0,17	0,00	0,17	0,00	0	0
GUADALAJARA	0,00	0,00	0,00	0,00	62,95	63
HABANA	1568,29	0,00	1568,29	0,00	0	0
HOUSTON	0,45	0,00	0,45	0,00	1,65	2
LIMA	4,32	0,00	4,32	313,37	0,02	313
LOS ÁNGELES	0,00	4,32	4,32	0,00	2756,16	2756
MADRID	19,14	0,00	19,14	0,47	0	0
MÉRIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	42,98	43
MANAOS	0,00	0,00	0,00	24,07	0	24
MÉXICO	0,00	0,00	0,00	0,00	46,85	47
MIAMI	53203,35	5711,68	58915,03	6088,13	14206,33	20294
NUEVA YORK	0,00	0,00	0,00	25,00	51,35	76
PANAMÁ	54,09	37,20	91,29	244,57	168,65	413
RÍO NEGRO	7139,10	38,71	7177,81	0,00	0	0
SAN ANDRÉS	5,07	5,07	10,14	0,00	0	0
SANTIAGO	12,26	12,26	24,52	78,87	57,7	137
SAO PAULO	0,00	0,00	0,00	<b>883,65</b>	0	884
VIRACOPOS	<b>2,39</b>	2,39	4,78	0,00	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>66767,63</b>	<b>8345,89</b>	<b>75113,52</b>	<b>7791,23</b>	<b>17536,19</b>	<b>25327,42</b>

Fuente: DGAC

Elaborado por: Carolina Arcos

### 3.8. Tarifas y determinación del flete aéreo<sup>143</sup>

La tarifa<sup>144</sup> del flete<sup>145</sup> se basa en diferentes factores: primero, en base al peso (kilo) o en el volumen (kilo-volumen) de la carga. Segundo, en el tipo de mercancía ya que ésta puede ser seca, refrigerada, frágil y/o peligrosa.

Dependiendo de las características y uso del producto, el cliente debe escoger el empaque, aspecto que puede ser uno de lo más cruciales al momento de fijar la tarifa del flete. Por ejemplo, antes era muy común tener el embalaje procono que es el que contiene una reserva de agua en la base, pero

<sup>143</sup> CORPEI:

[http://www.ecuadorexporta.org/faq/faq.php?id\\_faq=10&PHPSESSID=a74e6472b11793f9da9c5cc623d41940](http://www.ecuadorexporta.org/faq/faq.php?id_faq=10&PHPSESSID=a74e6472b11793f9da9c5cc623d41940), Acceso: 17 de agosto del 2007, 18h00

<sup>144</sup> **Tarifa:** precio fijo estipulado oficialmente por un servicio o trabajo

<sup>145</sup> **Flete:** precio estipulado por el alquiler de un barco, avión, camión o de una parte de ellos o por la carga transportada

resultaba demasiado costoso por su alto peso. Aquí también influye el volumen del producto, se miden las cajas y se establece un peso volumétrico. En el caso de la gypsofilia, se la cobra volumétricamente, y en el caso de los claveles por kilo al ser bastante pesados<sup>146</sup>.

Adicionalmente, el flete aéreo total depende de otros costos que son cobrados por la Línea Aérea como por ejemplo: AWC-Air WayBill Carrier (costo de la Guía Aérea), SCC-Security Carrier (costo de seguro), FSC-Fuel Surcharge Carrier (costo de combustible). Los que suelen ser similares entre las aerolíneas. *“Los montos por flete básico y/o recargos demostrados en el documento aéreo llamado AWB-Air WayBill pueden ser Prepaid o Collect, en algunos casos depende del Término de Negociación; pero en otros depende de la Línea Aérea”*<sup>147</sup>.

Es importante recalcar que las tarifas de los fletes fluctúan continuamente y también son negociables según los volúmenes; hay influencia de algunos factores externos (complejos) como las distancias a recorrer. El servicio de transporte aéreo debe ser contratado a través de una agencia de carga autorizada por la IATA.

Adicional a lo mencionado, existen varios procesos que influyen en la determinación del costo final del flete aéreo y estos son: los servicios aeroportuarios que incluye el manipuleo de la carga en su lugar de origen, bodega de la carga, el paletizaje; el embarque en el avión con el servicio de rampa, operación en pista; el transporte aéreo a través de la aerolínea; y el manipuleo de la carga en su destino, el paletizaje, servicio de rampa, operación en pista y bodega de la carga de importación.

### **3.9. ASEACI**

La Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga Internacional (ASEACI) fue creada de 1992, como el organismo que representa los legítimos intereses de las agencias de carga, consolidadoras y desconsolidadoras en Ecuador. Es el generador del desarrollo y profesionalización del sector del transporte de carga y

---

<sup>146</sup> Entrevista a Juan Abel Echeverría, EXPOFLORES

<sup>147</sup> CORPEI: [www.ecuadorexporta.org/faq/faq.php?id\\_faq=10&PHPSESSID=a74e6472b11793f9da9c5cc623d41940](http://www.ecuadorexporta.org/faq/faq.php?id_faq=10&PHPSESSID=a74e6472b11793f9da9c5cc623d41940), Acceso: 17 de agosto de 2007, 18h00

logística internacional. En el año 2002 cambió su nombre a Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional (igual ASEACI) y es miembro de ALACAT que es la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga de América Latina y el Caribe<sup>148</sup>.

### 3.10. Intermediarios y costos

Un factor importante es que debido a que los embarques no suelen ser negociados por los exportadores directamente con las empresas aéreas (excepto cuando son grandes cantidades), intervienen los Agentes de Carga y para obtener rendimientos éstos cobran tasas de expedientes<sup>149</sup>.

*Como intermediarios del transporte, las Agencias de Carga conocidas a nivel internacional como Freight Forwarders, Transitarios, Embarcadores, Expedicionarios y/o Operadores de Transporte Multimodal, son las empresas expertas en el diseño y optimización de rutas, tiempos y costos de tránsito de las mercaderías desde su origen al destino, ofreciendo a importadores y exportadores todo tipo de servicios anexos a la carga, entre los que se cuentan: trámites documentales y aduaneros, certificados de origen, licencias, embalaje, almacenaje, paletizaje, distribución y logística<sup>150</sup>.*

Según Paola Arévalo, encargada de la promoción de exportaciones de flores en CORPEI, el Ecuador es un país con un alto costo de flete aéreo comparado con Colombia con un 40 o 50% más elevado: en nuestro país vecino el costo aproximado es de \$1,20 mientras que aquí es \$1,80. Por lo que en el Ecuador sólo el transporte significa un 30 o 40% del precio final de las flores exportadas.

Además, reconfirmó que los principales problemas del transporte aéreo ecuatoriano son la falta de dinamismo en el transporte (no hay carga de bajada); y, el manejo de clientes y espacios por parte de los Agentes de Carga con ciertas preferencias a algunos de ellos.

Por otro lado mencionó que existe una alta influencia del precio del petróleo en el costo del flete ya que influye directamente en el costo del combustible de los aviones. Por otro lado, existen problemas por las condiciones

---

<sup>148</sup> ASEACI, <http://www.aseaci.com.ec/principal.htm>, Acceso: 2 de abril del 2007, 17:00.

<sup>149</sup> CORPEI, Op. Cit, p 34.

<sup>150</sup> Id.

de los aeropuertos locales por su capacidad limitada y muchas veces la doble parada en Quito y Guayaquil que implica duplicar los costos de derecho de aeropuerto<sup>151</sup>.

Juan Abel Echeverría, director de logística de EXPOFLORES, agregó que el Ecuador también tiene una gran desventaja frente a su competidor Colombia ya que el proceso de manejo en tierra toma 24 horas más que en nuestro país vecino, esto le resta los días de vida de florero al producto. Asimismo, existen ciertas deficiencias en el proceso de hidratación, manipulación y tránsitos: existe mucha intermediación, no hay un buen manejo de rampa y la capacidad de cuartos fríos es insuficiente (sobre todo en temporada alta)<sup>152</sup>.

Y como tercera opinión, Álvaro Samaniego del Programa Estrategias Productivas en la Revista La Flor de Expoflores afirma: *“Una de las preocupaciones fundamentales es el costo de los combustibles para los aviones de carga que transportan flores. Se han llevado a cabo varias reuniones para dar solución al IVA sobre el precio de gasolina, la tasa que cobra la intermediaria en la venta de los carburantes y la tasa que se debe pagar a la autoridad aeronáutica nacional...”*

### **3.11. Competitividad del Ecuador<sup>153</sup>**

Es importante señalar que la competitividad de un aeropuerto está relacionada directamente con su capacidad ejecutiva; hoy en día, por ejemplo, existen muchas restricciones operacionales en el aeropuerto Mariscal Sucre debido a encontrarse en una elevada altura y a que los requerimientos de largo de pista no son suficientes; esto ocasiona que los aviones despeguen castigados en peso y en combustible, lo que nos limita competitivamente ya que no podemos realizar vuelos directos a ningún destino; todo avión que despegue de Quito tiene que hacer escalas obligatorias en ciudades como Guayaquil o Cali para cargar combustible, alega González.

---

<sup>151</sup> Entrevista a Paola Arévalo, responsable de exportaciones de flores en CORPEI.

<sup>152</sup> Entrevista a Juan Abel Echeverría, director de logística en EXPOFLORES.

<sup>153</sup> Entrevista a Álvaro González, gerente de operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre.



Complementa Echeverría que a lo mencionado anteriormente se lo conoce como peso balance de las aerolíneas y es que a mayor altura y a mayores grados de temperatura, menor es la cantidad de carga o combustible que puede soportar el avión.

Lo mencionado anteriormente demuestra que la situación competitiva mejorará con el nuevo aeropuerto ubicado a 24 Km. al noroeste de Quito, 400m más bajo que el actual, una extensión de pista de 4100m y una zona de seguridad de 900m, zonas de carga y bodegas mucho más amplias y donde se podrán realizar 44 operaciones por hora, que son el doble del promedio actual de vuelos internacionales diarios; lo que facilitará las condiciones de operaciones de vuelos, incluye más seguridad, eficiencia, optimización de procesos y apertura de nuevos mercados y rutas<sup>154</sup>. *El impacto económico de ello es muy alto ya que una mayor cantidad de vuelos genera más fuentes de empleo y servicios paralelos que van desde comidas, bebidas, duty free, entre otros, de lo que el país se ve beneficiado directamente el Estado gracias a los impuestos que este percibe*<sup>155</sup>.

Existen 2 factores importantes y limitantes en lo referente a la competitividad del transporte aéreo: el operativo-administrativo y las políticas de Estado. Que las pistas y las instalaciones sean apropiadas de acuerdo al mercado existente y al proyectado es muy difícil de conseguir debido al constante crecimiento de la demanda, por lo que esta limitación de estructura de los aeropuertos obliga a tener una relación directa con el cliente. Por ejemplo, en el caso del transporte de pasajeros, a estas relaciones corporativas se las conoce como marketing aeroportuario y son cuando el personal administrativo se acerca a conversar con funcionarios de las líneas aéreas y les otorga información basada en estudios sobre el perfil de sus pasajeros, horarios y rutas más convenientes. Finalmente, afirma González, que *las diferencias de costos operativos y tarifas fijadas en comparación a otros países no afectan directamente a la competitividad, pero una implementación desequilibrada de incentivos y de impuestos a los exportadores, como un subsidio a la producción y exportación de flores, sí son determinantes*.

---

<sup>154</sup> PROAÑO Isabel, *La Aerotrópolis una ciudad que se abre al mundo*, Revista Capital, N16, p. 19

<sup>155</sup> Entrevista a Álvaro González, gerente de operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre.

*Las políticas de transporte aéreo las establece el Gobierno Central y la DAC es solamente el ente ejecutor. Las políticas de Estado como el proteccionismo van en contra de la competitividad y al no haber competitividad no hay desarrollo; si no se toma en cuenta que un impuesto a la importación siempre es un impuesto a la exportación por los insumos o maquinaria necesarios para la producción del mismo, seguiremos restando nuestra competencia a nivel global<sup>156</sup>.*

En lo referente a líneas aéreas, reconoce el presidente de TAME, William Birkett que la aviación es un negocio con bajo retorno y altas inversiones. *"Cuando el grado de endeudamiento de las empresas de aviación llega a un nivel, y encima la economía de un país se contrae, entonces la situación de las aerolíneas se vuelve crítica"* en toda crisis hay disminución de pasajeros, tanto de ecuatorianos que viajan como extranjeros que llegan. También afirma que el futuro de la aviación comercial en el país depende de lo que el Gobierno quiera hacer con el transporte aéreo y de una legislación acorde a la realidad, *"no una que está sujeta a impuestos, tasas y toda clase de gravámenes que hacen imposible que se pueda adquirir un avión nuevo"*. Y por último, estima que si el Estado se da cuenta que el transporte aéreo es esencial para la economía del país, impulsaría leyes a su favor, para trazarle el rumbo y dejar el resto a la iniciativa privada<sup>157</sup>.

### **3.12. Servicios en tierra, plataforma y terminales**

Estos servicios son prestados por empresas estatales y privadas y son los procedimientos técnicos que no poseen las aerolíneas ya que no disponen de ellos. EMSA GlobeGround presta servicios de Check-in, Técnico de Operaciones de Vuelos (TOV), manejo de carga y equipaje y servicios básicos de rampa. Adicionalmente, existen servicios como el abastecimiento de combustible y comida de empresas como Ecuafuel y Aerostar.

En la zona de la plataforma se realizan las operaciones del avión en tierra y su tamaño indica la cantidad de operaciones simultáneas que puede realizar; el aeropuerto de Quito por su limitación en espacio físico no puede ampliar su plataforma y en ciertas ocasiones se ha tenido que utilizar la plataforma de la Fuerza Aérea Ecuatoriana. Y, los terminales son las instalaciones donde se almacena y se prepara la carga y pasajeros para su embarque.

<sup>156</sup> Entrevista a Álvaro González, gerente de operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre.

<sup>157</sup> DIARIO EL HOY: <http://www.hoy.com.ec/suplemen/blanco84/negro2.htm>, Acceso: 8 de noviembre de 2007, 17h20.

**IMAGEN 7**  
**MANEJO EN TIERRA DE CARGA EN EL AEROPUERTO MARISCAL SUCRE**



Fuente: Quiport S.A.  
Elaboración: Carolina Arcos

### 3.13. Transporte terrestre y manipuleo de carga<sup>158</sup>

El proceso actual empieza en la finca cuando el productor sube la flor al camión, se la baja para la hidratación y para ingresarla en los cuartos fríos, se la embala y después la vuelven a embarcar para transportarla internamente. Luego de un largo recorrido y espera, las cajas llegan a las distintas agencias de carga, ahí se las vuelven a descargar, lo que implica un manipuleo adicional; a continuación, en la agencia se consolida<sup>159</sup> la carga para llevarla hacia la compañía paletizadora donde existe otro manejo manual, que es en sí mismo la paletización<sup>160</sup>. Ya en el aeropuerto se ha observado frecuentemente que los

<sup>158</sup> Entrevista a Luis Alberto Vinuesa, gerente general de FARLETA

<sup>159</sup> **Consolidación de carga:** agrupación de varios embarques pequeños para varios clientes en una carga más grande. Definición Diccionario Real Academia de la Lengua

<sup>160</sup> **Paletización:** es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un palé (armazón de madera u otro material) para su almacenaje y transporte y desde ahí es cargada para entregarla a las aerolíneas. Definición según Wikipedia

pallets<sup>161</sup> se quedan en la pista 2 o 3 horas bajo el sol, lo que implica un corte brusco de la cadena de frío de la flor, sin mantenerla en condiciones de temperatura aceptables hasta que arribe el avión e ingresarlas inmediatamente. Como podemos darnos cuenta, este manipuleo innecesario sacrifica directamente la calidad del producto ya que inevitablemente en el proceso se lo va deteriorando y se resta su vida de florero.

Es importante considerar que un aumento de 1 o 2 °C del producto es determinante en cuanto a vida del producto. Por lo que concluye Vinuesa, que lo ideal consiste en la construcción de un gran centro de acopio donde se realice el proceso completo de consolidación, paletización y entrega a la línea aérea.

En la mayoría de los casos la paletización la hacen empresas independientes de las agencias de carga. Esto no sucede con las agencias de carga internacionales ya que ellas entregan la carga paletizada a la aerolínea, lo que también puede implicar un ahorro de costos ya que la misma tiene costos fijos de operación y de esta manera la agencia puede mejorar precios a las aerolíneas. Esto implica que las agencias de carga tengan su infraestructura cerca del aeropuerto para tener la seguridad necesaria para que la carga sea recogida y dejada en la aerolínea, es decir, que sea un centro de carga. Por otro lado, es requisito que la INTERPOL haga sus controles antinarcóticos dentro de las cámaras frías de las paletizadas, ya que las agencias de carga dejan de ser una zona estéril en el momento de atravesar una zona física al momento de ser transportada al aeropuerto.

### 3.14. Agencias de carga<sup>162</sup>

La aerolínea no tiene capacidad para consolidar la carga, además que no es su función, el manejo logístico es responsabilidad de las agencias de carga. Muchas veces Expoflores trata de minimizar el trabajo que hace la agencia de carga en beneficio de las exportaciones, pero las condiciones del Ecuador según

---

<sup>161</sup> **Pallet:** plataforma horizontal rígida, cuya altura está reducida al mínimo compatible con su manejo mediante carretillas elevadoras, transpaletas o cualquier otro mecanismo elevador adecuado. Utilizados como base para agrupar, apilar, almacenar, manipular y transportar mercancías y cargas en general. <http://www.aduanasylogistica.com/pallets.htm>  
Acceso: 08 marzo 2010.

<sup>162</sup> Entrevista a Luis Alberto Vinuesa, gerente general de FARLETZA

la comercialización del producto, obligan a contar con una agencia que sea un intermediario logístico y que prepare la carga para que esta pueda ser exportada.

El proceso de consolidación para cada uno de los distintos consignatarios implica tiempo, conocimiento e infraestructura necesaria, por lo que el rol de la agencia es muy importante. Pero cabe recalcar que existe mucha competencia y desunión entre las agencias, ya que cada una ha realizado una inversión independiente en cuartos fríos, en vez de asociarse y construir un solo centro de acopio, lo que causa que el cliente que trabaja con más de una agencia carguera, tenga que enviar su camión a dejar parte de la carga en cada una de ellas para su trabajo logístico.

Otro problema de que no exista un centro de acopio en Quito es los camiones tienen que hacer fila en la calle, lo que interfiere en la circulación vehicular. Según Vinuesa, debería existir una zona de carga especializada que no interrumpa el tráfico normal de la ciudad o aeropuerto, que tenga características de operación especializada en el manejo de perecibles y que permita entregar la mercadería ya paletizada directamente a la aerolínea para acortar procesos. La propuesta es que con el nuevo aeropuerto el proceso ideal sea que los camiones salgan de las plantaciones directamente a un gran centro de acopio para la consolidación.

Por otro lado se requiere de una alta inversión en software por parte de las agencias de carga para los sistemas de control y electrónicos que ya han mejorado considerablemente, ahora cuentan con programas de tracking system, que es un sistema de control, que permite conocer exactamente dónde se encuentra la mercadería. Además, a través de enlaces directos, que en el momento que se ingresa la mercadería en el sistema, inmediatamente esta información de Ecuador ya ingresa al sistema de inventarios del consignatario final.

Finalmente, en el caso de Ecuador Cargo Systems, es la única empresa que tiene un control en el que pesan las cajas individualmente, lo que les da una

información por producto y por tipo de flor, lo que ayuda a conocer directamente el inventario, las características y las calidades de cada uno de los embarques del cliente. Por otro lado G&G Cargo, tiene una relación con la paletización y Panatlantic tiene un convenio con una empresa dentro del aeropuerto.

## CAPITULO IV EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA FLOR Y LA PARTICIPACIÓN DEL ECUADOR

### 4.1. Análisis mundial del sector florícola

A nivel mundial y debido a los altos niveles de integración económica consecuencia de la globalización mundial, la expansión de las exportaciones primarias -especialmente agro-exportaciones no tradicionales-, han generado empleo y de esta manera ingresos para sus familias. Sin embargo, esto ha creado ciertos problemas sociales (laborales) y ambientales, que han convocado la intervención de ONGs a nivel internacional para combatir estos problemas y han llevado al desarrollo de varias normas para combatirlos, por ejemplo: *“las normas ambientales de la ISO14000 pueden transformarse en el futuro en un requisito del mercados internacionales [...], certificados sociales y ambientales, como el Rugmark [...] y los Sellos Verdes...”*<sup>163</sup>.

Para una mejor visualización de la situación del sector, según datos de la FAO, hasta el 2005 la producción mundial de flores ocupaba más de 190.000 hectáreas con un valor de más de 16.000 millones de dólares: mientras que la mayoría de zonas productoras se encuentran en los principales mercados de consumo o cerca de ellos, los principales países productores fueron: Holanda, con 7.378 Ha., Estados Unidos, con 20.181 Ha. y Japón, con 17.569 Ha. Estos tres países controlan aproximadamente el 50% del valor de la producción mundial y más del 20% del área de producción<sup>164</sup>.

**CUADRO 12**  
**EXPORTACIONES MUNDIALES DE ROSAS**  
**2000-2005**

Años	Miles USD	% Variación
2001	3.779.965	
2002	4.124.852	9,12
2003	4.948.032	19,96
2004	5.340.278	7,93
2005	5.743.373	7,55

Fuente: Trade Map  
Elaboración: Carolina Arcos

<sup>163</sup> HARAI Raúl et al, *Efectos sociales de la globalización, petróleo, banano y flores en Ecuador*, Centro de Investigación de los movimientos sociales ecuatorianos (CEDIME), 2004. p 83

<sup>164</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales*, *Gypsophilia*, 2006, [www.corpei.org](http://www.corpei.org). p 7, Acceso: 7 de marzo del 2007, 14h00.

Las exportaciones mundiales de flores han mantenido un constante crecimiento desde el año 2001 como vemos en el cuadro anterior, destacándose el fuerte incremento del año 2003 donde alcanzó el 19,96%<sup>165</sup>.

**CUADRO 13**

<b>PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FLORES 2005</b>	
<b>PAÍS</b>	<b>VENTA EN MILES DE USD</b>
<b>HOLANDA</b>	\$ 3.116.423,00
<b>COLOMBIA</b>	\$ 906.320,00
<b>ECUADOR</b>	\$ 370,25
<b>KENYA</b>	\$ 353.074,00
<b>ITALIA</b>	\$ 79.955,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.456.142,25</b>

Fuente: Trade Map  
Elaboración: Carolina Arcos

En el cuadro presentado podemos ver que el principal país exportador de flores en el año 2005 fue Holanda, con un total de 3.116.423 miles de dólares, seguido por Colombia con 906.320 miles de dólares, Ecuador con 370.251 miles de dólares, Kenya con 353.074 miles de dólares y finalmente Italia con 79.955 miles de dólares; lo que indica que existe una concentración del 78% de las exportaciones en estos 5 países con respecto al total del mercado<sup>166</sup>.

**CUADRO 14**

<b>PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE FLORES 2005</b>	
<b>PAÍS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>ALEMANIA</b>	18%
<b>REINO UNIDO</b>	16%
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	15%
<b>HOLANDA</b>	15%
<b>FRANCIA</b>	8%
<b>TOTAL</b>	<b>72%</b>

Fuente: Trade Map  
Elaboración: Carolina Arcos

<sup>165</sup> TRADEMAP, [www.trademap.org](http://www.trademap.org), Acceso: 2 de marzo del 2007, 15h00.

<sup>166</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales*, Gypsophilia, Op, Cit., p 9.



Como pudimos ver en el anterior cuadro, los principales países importadores de flores son: en primer lugar Alemania con un 18% del total importado a nivel mundial, le sigue Reino Unido con el 16%, Estados Unidos con el 15%, Holanda 9% y Francia 8%<sup>167</sup>. Con una concentración del 72% de las importaciones mundiales en estos 5 países. Las importaciones de flores a nivel mundial también han tenido un incremento de casi el 6% en el 2005 con respecto del 2004.

Existen varios requisitos para el acceso al mercado de flores, por ejemplo, en Estados Unidos se aplica el HTS (Harmonized Tariff Schedule), que abarca una estructura jerárquica para describir los aranceles y los contingentes de los bienes de este país comercial con el resto del mundo. Por otro lado, en el caso de la Unión Europea, los aranceles y demás requisitos dependen del país de origen y del producto. Para fomentar las exportaciones de países en desarrollo, la Unión Europea opera con el Sistema Generalizado de Preferencias (GSP por sus siglas en inglés)<sup>168</sup>.

*Desde el 1ero de enero del 2006, se aplicó un nuevo SGP, el cual consiste en tres esquemas en vez de los cinco existentes desde 1995 hasta 2005. El esquema general cubre aproximadamente 7.200 productos que pueden ser divididos en productos sensibles y no sensibles. Los productos no sensibles tienen un acceso sin aranceles, mientras que los productos sensibles se benefician de una reducción del 3,5% de la tarifa MFN [...] Los beneficiarios deberán cumplir con un número de criterios incluyendo la ratificación y la aplicación efectiva de 27 convenciones internacionales claves de desarrollo sostenible y buen gobierno. Si no existe ningún tratado especial de comercio, se aplicará la tarifa general de importación<sup>169</sup>.*

Por otro lado, las tasas del Impuesto al Valor Agregado (VAT por sus siglas en inglés) todavía no han sido armonizadas en los países de la UE. A pesar que hasta el año 2005 seguían las negociaciones por una tasa de IVA más baja para los productos ornamentales, similar a la de otros productos agrícolas<sup>170</sup>.

El manejo de la calidad es un tema importante para la industria de las flores. La calidad demandada por los comerciantes europeos y americanos es extremadamente alta. La regulación europea (Regulation (EC) N316/68)

---

<sup>167</sup> TRADEMAP, [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

<sup>168</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, Op. Cit., pp 17-18

<sup>169</sup> Id

<sup>170</sup> Ibid p 18

especifica los requerimientos mínimos para las flores. Sin embargo, los estándares de calidad en las Subastas Holandesas dan una mejor impresión de los requerimientos generales del comercio florícola europeo<sup>171</sup>.

Siendo así, los sistemas de calidad más utilizados son: ISO9000, EUREPGAP, Florimark y los ambientales: herramientas como “Cleaner Production” (CP) y Ecodesign; ISO14001; y la producción de Flores Orgánicas. También existen regulaciones fitosanitarias y sanitarias para evitar la introducción de enfermedades y plagas en los países importadores.

Dicho esto también, según regulaciones de la Unión Europea, la unidad de presentación (*bunch*, bouquet, caja) debe consistir de 5 o 10 piezas o múltiplos de 10. Éstas deben contener flores de la misma clase, especie o variedad, y tener similar calidad y tiempo de desarrollo. Siempre y cuando estén etiquetadas correctamente es permitido mezclas de flores y follaje de diferentes clases<sup>172</sup>. *“El empaque debe proteger al producto adecuadamente. El papel y los diferentes materiales utilizados para cubrir a las flores deben ser nuevos. Las cajas deben caber perfectamente dentro de los pallets que se utilizan en la Unión Europea”*<sup>173</sup>.

Ahora bien, las características de los mercados internacionales son muy parecidas en los distintos continentes, por ejemplo, para todos los productores San Valentín, es una temporada crucial para la supervivencia de la empresa durante todo el año, así como el día de la Mujer y el día de la Madre.

#### **4.1.1. Mercado internacional del Ecuador**

Como ya se ha mencionado durante la redacción de este documento, la Unión Europea (UE) luego de Estados Unidos, constituye el segundo mercado en cuanto a las exportaciones de flores del Ecuador. Dentro de la UE, Alemania y Holanda son los principales mercados seguidos por Rusia e Italia. El mercado más exigente en cuanto a normas ambientales es el mercado alemán aunque ofrece precios más altos que el resto de mercado (a excepción del mercado ruso) quienes en el año 90 ya crearon el primer sello verde para flores Flower

---

<sup>171</sup> Id. Op. Cit. p 88

<sup>172</sup> CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophilia*, 2006, Op. Cit.

<sup>173</sup> ESCUDERO Valeria y DE LA TORRE Sofía, Op. Cit. p 135

Label Program (FLP). Antes de la crisis en Rusia, gran parte de la producción de Cotopaxi iba a ese mercado, que a más de ser considerado como el mercado más exigente en calidad, tamaño y color, es el mejor pagador del mundo.

La razón de ello es que la población rusa dentro de una cultura milenaria, rinde culto a la belleza y las rosas son para ellos una expresión de amor, por lo que hacen un sacrificio económico por comprar rosas a \$7 cada una; aunque son muy exigentes en colores y variedades. El transporte de ellas hasta Moscú puede tardar 17 horas o más, incluye un trasbordo en Ámsterdam, de donde parten en camiones refrigerados<sup>174</sup>.

Por lo mencionado anteriormente, cabe recalcar la importancia del fortalecimiento de las empresas ecuatorianas en cuanto a costos, calidad, preferencias y lealtad de los clientes, crecimiento de mercados y de una buena selección, ya que cada vez la competencia es mayor y existen obstáculos como son las barreras al comercio, los altos aranceles y cuotas restrictivas, legislación laboral, protección al medio ambiente, leyes sobre la propiedad, idiomas, gustos y costumbres, las tasas de cambio, la evolución de la demanda y el consumo en los países de destino. A más de lograr enfrentar estos obstáculos, es inevitable buscar ser cada vez más competitivos, tecnificar los procesos y mantener visibles las ventajas ante el resto de productores a nivel mundial<sup>175</sup>.

#### **4.1.2. Exportación de flores del Ecuador**

La floricultura de exportación en Ecuador se inició en el año de 1983 y ahora significa el principal generador de divisas en la Sierra. De acuerdo con estadísticas de TRADE MAP, dentro de las exportaciones mundiales de flores en el 2005, Ecuador se ubicó en el tercer lugar y representó el 11% del total exportado a nivel global. Su principal competidor es Holanda con una participación del 47% y seguido por Colombia con un 25%; en cuarto lugar se encuentra Kenya que exporta el 7% e Italia en quinto lugar con el 4%. “La

---

<sup>174</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *Rosas en Siberia*, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p. 13

<sup>175</sup> Cfr. EXPOFLORES, *La globalización, la crisis, y los retos*, Revista La Flor, Quito, enero-marzo 2009 N° 53. p. 25-26

demanda de los países del Este de Europa se está expandiendo. La participación de mercado de las cadenas minoristas (supermercados) se está incrementando<sup>176</sup>.

Las exportaciones de rosas seguidas de la gypsophilia, destacan como los principales rubros de exportación en este mercado y como se puede observar en el cuadro han tenido una tendencia creciente.

**CUADRO 15**  
**EXPORTACIONES NACIONALES POR TIPO DE FLOR**

AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006
TIPO DE FLOR	FOB (MILES USD)	FOB (MILES USD)	FOB (MILES USD)	FOB (MILES USD)	FOB (MILES USD)
ROSAS	218991,73	234446,71	250578,62	270015,29	325432,18
GYPHOPHILIA	17660,29	24429,35	34222,44	35516,73	47901,72
CLAVELES	2955,39	1353,87	2472,44	3223,43	3887,31
POMPONES	693,61	742,16	771,85	833,598	900,28584
CRISANTEMO	834,5	279,8	594,93	1162,4	1412,25
OTROS	48207,65	32074,36	52168,15	58238,59	64635,27
TOTALES	289343,17	293326,25	340808,43	368990,038	444169,0158

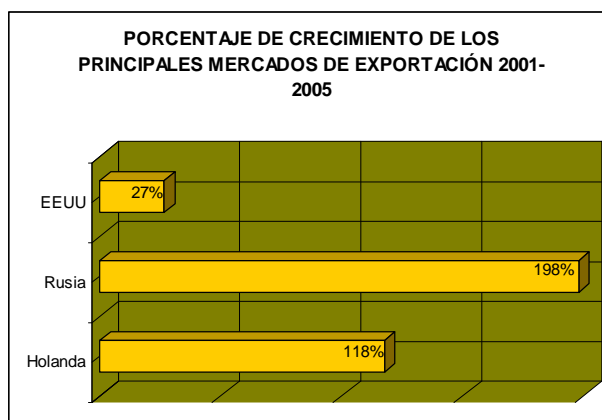
Fuente: Expoflores  
Elaboración: Carolina Arcos

La concentración de flores ecuatorianas de exportaciones hasta el 2005 se ha concentrado principalmente en 3 mercados: Estados Unidos con un 60%, Holanda con un 12% y Rusia un 11%; los que, importan más del 80% del total de las exportaciones de flor desde el Ecuador y han presentado un crecimiento positivo año tras año<sup>177</sup>. En el gráfico a continuación se detalla el porcentaje de crecimiento de los principales destinos de exportación del 2001-2005; se puede notar que el de mayor crecimiento ha sido Rusia con un 198%, Holanda con un 118% y EEUU con un 27%.

<sup>176</sup> Center for the Promotion of Imports from developing countries (CBI), *Las ventas de flores tropicales se incrementan en Europa del Este*, Ecuador Exporta marzo 2007/ N° 15, Quito, p 5.

<sup>177</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, febrero-marzo 2007 N° 41. p. 8.

#### GRÁFICO 4 PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN 2001-2005



Fuente: CORPEI  
Elaboración: Carolina Arcos

Las ventas por San Valentín y el día de la mujer representan el 30% de los ingresos de todo el año<sup>178</sup>. Al inicio de las exportaciones de flores éstas representaban apenas un 1% en el rubro de no tradicionales con 1,7 millones de dólares anuales, a partir del año 92 a raíz de la firma de varios tratados de apertura y cooperación comercial las flores empezaron a percibirse como un producto de exportación altamente potencial y hasta el 2005 el sector experimentó un crecimiento del 650% y el 95% de lo producido se exporta.

CORPEI a través de una encuesta a 190 empresas, en noviembre del 2005, determina los 20 mercados de principal interés de exportación para el sector floricultor; primordialmente son los del bloque europeo, América del Norte y Asia. Rusia en primer lugar (14%), segundo EEUU (13%), Alemania (9%), España (8%) y Japón (8%), y seguidos en el siguiente orden por: Holanda, Suiza, Francia, Canadá, Italia, Inglaterra, China, Suecia, Ucrania, Chile, Medio Oriente, Polonia, Noruega, Arabia, Colombia.

Este sector afronta problemas como la no firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos; aunque actualmente, las flores no pagan aranceles para ingresar a los EEUU por las preferencias comerciales del ATPDEA; las que permiten que las flores ingresen a EEUU libres de aranceles y

<sup>178</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *El inicio del año 2009 con resultados negativos puede ser un presagio de lo que sucederá a lo largo del año*, Quito, enero-marzo 2009 N° 53. p. 10.

rige para todos los países Andinos. Estas preferencias han sido muy importantes para el Ecuador ya que han contribuido a fomentar la producción florícola nacional y han incrementado las exportaciones; si las mismas no existieran la tasa en promedio sería de 7,5% que es bastante alta y podría afectar de gran manera al sector.

Por otro lado, los fletes de \$1,20 por cada kilo que se envía a mercados como el de los EEUU (cada caja de flores pesa 18 kilos promedio), mientras que en Colombia los exportadores pagan \$0,90 -cerca del 30% menos- y esto baja la competitividad del país. El sector por otro lado tiene problemas con el Servicio de Rentas Internas (SRI) que demora demasiado los trámites de devolución del IVA, situación que incide en la liquidez a los exportadores<sup>179</sup>.

#### **4.2. Sistema Generalizado de Preferencias**

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) nos ha permitido exportar una mayor cantidad de productos a la UE, como su nombre lo dice: con preferencias arancelarias. Sus objetivos son fomentar las corrientes del intercambio comercial; incrementar el ingreso de divisas por exportaciones; y promover los procesos de industrialización para la diversificación de las exportaciones.

*En la II Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, celebrada en Nueva Delhi en 1968, los países en desarrollo que conformaron el Grupo de los 77 en el seno de la UNCTAD solicitaron y alcanzaron de los países desarrollados y de Europa Oriental, el compromiso de otorgar un tratamiento preferencial y diferenciado para el ingreso de productos originarios y procedentes de países en desarrollo a mercados seleccionados. Este tratamiento que posteriormente fue incluido en la Parte IV del GATT bajo el nombre de comercio y desarrollo es lo que a partir del 1970 se conoce como el SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS<sup>180</sup>.*

Es por ello que la implementación del SGP Plus significó una serie de cambios en las políticas gubernamentales y empresariales dentro del país. Además, implica la ratificación y ejecución de una serie de convenciones sobre derechos humanos y laborales, convenciones relativas a un buen gobierno y

<sup>179</sup> DIARIO EL HOY, *Las flores ecuatorianas continúan cautivando en el mercado mundial*, 1ro de enero del 2005, <http://www.hoy.com.ec/zhechos/2004/libro/tema18.htm>. Acceso: 21 de marzo del 2007. Hora: 9:00

<sup>180</sup> CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES, Sistema Generalizado de Preferencia, SGP, [www.comexi.gov.ec/docs/sgp.doc](http://www.comexi.gov.ec/docs/sgp.doc). Acceso: 13 de mayo de 2008.

protección del medio ambiente, aumento de la competencia del producto a nivel internacional.

*Fue la Comunidad Económica Europea con sus 12 estados, la que en su cumplimiento de compromisos adquiridos con la UNCTAD, oficializó el SGP en 1970; posteriormente lo hicieron los Estados Unidos de América, Japón, Australia, Nueva Zelandia, países nórdicos y de Europa Oriental que conformaron la URSS. A la fecha, son 28 los Estados que, bajo diferentes denominaciones y con diferentes objetivos, mantienen en vigencia los principios del SGP: Australia, Canadá, Bulgaria, Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaca, Federación de Rusia, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia; y los Estados Unidos de América.*

*Un breve análisis de los esquemas preferenciales nos permite confirmar que fue el SGP de los Estados Unidos de América que estuvo en vigencia hasta octubre de 1993, es el que concedió mayores beneficios a los países en desarrollo, al establecer una cobertura para 4.100 categorías de productos que podían beneficiarse del trato preferencial, sin considerar que los productos básicos o tradicionales como el banano, café, cacao, en su estado natural como industrializado, entre otros tradicionales tenían franquicia libre para el ingreso a ese mercado. En los demás países que han manifestado su interés de mantener el esquema SGP, la cobertura es menor y beneficia principalmente a productos industrializados, entre los que se encuentran las artesanías.*

Los requisitos para acogerse al beneficio del trato preferencial del **SGP**, son:

- *Acreditar, a través de la presentación del Certificado de Origen Forma "A", otorgado por la autoridad oficial competente del país exportador, que provienen de un país en desarrollo;*
- *Ser enviado directamente desde el país de origen al país de destino, evitando transbordos o manipulaciones que pueden modificar la naturaleza del mismo;*
- *Para los casos en los cuales se admite la incorporación de partes de otra procedencia, como en el caso de los Estados Unidos que permite la utilización de partes y piezas producidas por industrias norteamericanas o filiales, el valor agregado nacional no puede ser inferior al 35 por ciento del valor total del producto. Similar tratamiento aplican otros países.*

### **4.3. Proceso de exportación de flores**

#### **4.3.1 Obtención de permisos habilitantes para la exportación de flores**

Hasta el año 2005, fue necesario y por una sola ocasión para que una persona natural o jurídica pueda convertirse en exportador de flores, obtener un registro como importador/exportador en el Banco Central del Ecuador y para ello debió realizar el registro de firmas en el mismo. Las personas naturales deberían presentar: cédula de ciudadanía y Registro Único de Contribuyente (RUC), mientras que las personas jurídicas: RUC, una comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de

ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación. Las Instituciones del Sector Público: código de catastro, oficio del Representante Legal en el que consten el código de catastro, los nombres y apellidos y los números de las cédulas de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación<sup>181</sup>.

Por último deberán llenar un formato entregado por el banco corresponsal donde la empresa tiene una cuenta de ahorros o corriente para registrar el nombre y las firmas de las personas autorizadas para firmar las declaraciones o documentos de exportación y estar afiliada a una Cámara de Comercio afín con la actividad a realizarse<sup>182</sup>.

Actualmente los exportadores deben registrarse solamente ante la CAE para realizar el proceso y trámite de exportación de flores.

#### 4.3.2. Obtención de certificados<sup>183</sup>

Cabe mencionar que para la exportación de material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y que no esté prohibida su exportación, deben obtener los siguientes certificados:

**Certificado fitosanitario.-** Obtenido en las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) hasta el 2005, que se encuentran en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras. Cambio por la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).

**Certificado de origen.-** De acuerdo a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es requisito obtener éste cuando se exportará a países de ALADI, Comunidad Andina, Sistema General de Preferencias (Comunidad Europea) y a los Estados Unidos de Norte América. El Certificado de Origen

---

<sup>181</sup> Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador:  
[http://www.sica.gov.ec/comext/docs/15legislacion/151tramite\\_exp\\_imp/1512tramite\\_exp/documento1.html](http://www.sica.gov.ec/comext/docs/15legislacion/151tramite_exp_imp/1512tramite_exp/documento1.html) Acceso: 13 de marzo del 2009, 17h40.

<sup>182</sup> CORPEI, Cómo Exportar, Trámites y Procedimientos, Quito, 2002, p 3.

<sup>183</sup> MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, *Requisitos y trámites de exportación*, [www.corpae.com/contenido/procExportar.html](http://www.corpae.com/contenido/procExportar.html). Acceso: 13 de mayo de 2009, 16h15.



fue expedido hasta el 2005 por el Ministerio de Comercio Exterior (ahora Ministerio de Industria y productividad: MIPRO) y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias, Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).

#### **4.3.3. Determinar el Inconterm a utilizar**

Es importante recalcar que los términos de Comercio Internacional fueron fijados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en distintas fechas, pero los más utilizados al momento son los Incoterms del año 2000 y en el caso de exportación de flores, y rosas específicamente, se utiliza el Franco Transportista (FCA) donde las responsabilidades del vendedor son entregar la mercancía al transportista escogido por el comprador en el lugar convenido y es responsable de la carga y por otro lado el comprador paga los gastos de inspección de mercancía, contrato de transporte y seguro de mercancía, maniobras de descarga y trámites de importación<sup>184</sup>.

De esta manera la finca se encargará de todos los trámites de exportación a través de su departamento de comercio exterior y sólo cubrirá los gastos desde su finca hasta la agencia de carga escogida por el cliente.

#### **4.3.4. Contrato de compra-venta internacional**

Posterior a concluir con una negociación satisfactoria se procede a la elaboración de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías; para lo cual, las Naciones Unidas han creado un mecanismo eficiente para la solución de controversias y de protección al importador y exportador: “La Convención de Viena de 1980 para los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, actualmente vigente. Dentro de sus disposiciones y artículos más importantes están:

*En el Art. 1º punto 3º indica que para los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.*

---

<sup>184</sup> IAT España Barcelona, Reglas Oficiales C.C.I., <http://www.iatspain.com/actualidad/incoterms-reglas-oficiales-c.c.i>  
Acceso: 13 de marzo del 2009 15h30

*El Art. 11º señala que el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.*

*Del Art. 30º al 53º nos indican cuáles son las obligaciones del Importador en adelante "Comprador" y del Exportador en adelante "Vendedor"; en lo referente a la entrega de mercaderías y de los documentos de la operación, así como de la contratación del transporte y seguro internacional; según la cláusula de compraventa internacional (INCOTERMS), nos indican las acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor con indemnizaciones por daños y perjuicios; en el Art. 53º nos indica que la obligación del comprador es pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.*

*La Convención nos indica en su Art. 54º que es la obligación del comprador pagar el precio; se comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.<sup>185</sup>*

#### **4.4.5. Declaración de exportación tiempos verbales**

Hasta el año 2005, todas las exportaciones tenían que registrarse en la Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (FUE) en la banca privada por autorización del Banco Central del Ecuador de la ciudad donde se tramitaba la exportación, también podía ser directamente en la oficina de comercio exterior del BC. El agente de aduana era quién lo llenaba ya que era la única persona natural o jurídica facultada para firmar la declaración aduanera, según la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)<sup>186</sup>. Actualmente ha sido reemplazado el FUE por las Declaraciones Aduanera (DAU).

Para este trámite se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque emitido por la finca, esta debe ser autorizada por el SRI y tiene validez de 30 días, debe ser liquidado dentro de los 15 primeros días del mes siguiente.<sup>187</sup>

<sup>185</sup> UNSA, Comercio Exterior: [http://www.unsa.edu.pe/escuelas/de/rev\\_derecho/REVISTA05/art14.pdf](http://www.unsa.edu.pe/escuelas/de/rev_derecho/REVISTA05/art14.pdf)

<sup>186</sup> ADUANA DEL ECUADOR, *Procedimientos para Exportar desde Ecuador*, [www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html](http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html). Acceso 17 de mayo de 2009, 19h00.

<sup>187</sup> BASANTES Adriana, Mecanismos para simplificar el proceso de exportación y la cadena de distribución de rosas ecuatorianas hacia los Estados Unidos, una comparación con el proceso de exportación y la cadena de distribución de Colombia nuestro principal competidor (estudio del caso de la empresa Flower Village Cía. Ltda.), PUCE, Quito, 2004. p. 24.

**GRÁFICO 5  
PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIONES**



Fuente: Aduana del Ecuador  
Elaboración: Aduana del Ecuador

#### 4.5. Competidores del Ecuador<sup>188</sup>

No cabe duda que el mayor competidor de la rosa ecuatoriana es Colombia, cuya industria florícola factura anualmente alrededor de 600 millones de dólares. Los floricultores colombianos reciben un subsidio de 75 millones de

<sup>188</sup> SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, *Análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio*, junio de 2006, [www.superban.gov.ec/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis\\_industria\\_floricola.pdf](http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis_industria_floricola.pdf). Acceso: 27 de septiembre del 2008, 15h00

dólares que representa aproximadamente 10 centavos por cada dólar de producto exportado, lo que les proporciona una importante ventaja frente a los floricultores ecuatorianos.

En el Ecuador se hacen esfuerzos para reducir costos de producción al máximo optimizando las labores de cuidado de las plantas. Sin embargo, sólo las plantaciones tecnificadas lograrán economías de escala por lo que serán las que consigan operar globalmente. El crecimiento promedio mantenido de un 5% desde el 2000 al 2005 ha permitido que nuestro país tenga una presencia privilegiada en los mercados internacionales.

Se debe destacar que en el país contamos con ventajas comparativas y competitivas en el sector basadas principalmente en los beneficios naturales del Ecuador mencionados anteriormente a lo que se han sumado factores tecnológicos propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola ecuatoriana en el contexto mundial. Los exportadores nacionales ya le dan importancia al medio ambiente, a los aspectos sociales y a la investigación y desarrollo que son muy importantes para seguir siendo competitivos en este mundo globalizado, por ejemplo, se estudió la introducción de bacterias benéficas para el control de enfermedades o controles biológicos para problemas como el de las arañas.

Un problema significativo que enfrentan las flores es que existen productos sustitutos de otras líneas como pueden ser los chocolates u otras opciones más perdurables. Aunque en lo referente a las preferencias y gustos en Europa y EEUU se mantienen en primer lugar las flores y no sólo para fechas especiales, sino, aunque en menores cantidades, como un adorno permanente para los hogares<sup>189</sup>.

Por otro lado, cabe recalcar que la Asociación de Floricultores juega un rol muy importante ya que a más de mantener informados a sus asociados y de organizar eventos de capacitación y actualización, coordina un programa denominado La Flor del Ecuador, el mismo que exige la preparación de las

---

<sup>189</sup> Ibid p.21 Op. Cit. p 98

fincas para los programas de calidad ISO o FLP que garantizan estándares internacionales de calidad productiva y ambiental<sup>190</sup>.

#### **4.5.1. Oferta y demanda de la industria florícola**

De acuerdo a información obtenida en un estudio de Expoflores en el año 2004, en los hogares norteamericanos sólo un 29,1% de los hogares compraron flores cortadas y sólo 4,5% compró rosas y con una frecuencia de 4,2 veces en el año, y rosas específicamente 2,3 veces. Más del 60% de las rosas importadas por EEUU fueron para San Valentín y el Día de la Madre. Al mismo tiempo se ha incrementado la oferta hacia los mismos mercados conquistados por Ecuador o Colombia ya que han ingresado nuevos actores como África y el lejano Oriente.

Lo que demuestra que el mensaje de toda la industria se ha centrado a que es un producto exclusivamente para regalos o celebraciones, lo que ha generado picos muy desequilibrados entre la oferta y demanda. Esto se debe a una falta de promoción en el pasado y a que no se centraron en dar un buen mensaje de consumo e incremento de su frecuencia de compra para incorporar las flores en su vida diaria.

Como referente, la Organización de Promoción Floral (FPO) que es una alianza de floricultores colombianos y norteamericanos en asociación con comunidades de comerciantes de flores, mantiene una campaña en EEUU dirigida al incremento de consumo de flores, a través de la cual se ha logrado incrementar la frecuencia de compra en un 34% y la penetración doméstica en un 25%<sup>191</sup>.

#### **4.5.2. Logística ecuatoriana vs colombiana<sup>192</sup>**

En lo que respecta a las principales diferencias entre Colombia y Ecuador, es que en el primero existe un mayor número de compañías comercializadoras y cada una de ellas agrupa a un sinnúmero de floricultores

---

<sup>190</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p. 20

<sup>191</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, *Las Flores: Vivas y con Posibilidades*, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. pp. 56 y

57.

<sup>192</sup> Entrevista a Álvaro Vinuesa, gerente general, FARLETZA.

exportadores; mientras que en Ecuador existen pocas empresas comercializadoras ya que la mayoría de los exportadores son las fincas que lo hacen directamente para tratar de evitar el pago por el traspaso de la propiedad, que grava un 12% del IVA.

En consecuencia esto conllevó a que los exportadores ecuatorianos se ideen un manejo a través de la consolidación de la carga aérea, pero para esto, las aerolíneas no tienen la infraestructura suficiente en cámaras frías ni en software para poder manejar una gran cantidad de entregas de cajas, las cuales no siempre son enteras, sino van entre full, medias cajas, tres cuartos, un cuarto, y provenientes de distintas fincas, las mismas que pueden ir consignadas a distintos clientes. En Ecuador las agencias de carga agrupan las flores en un despacho, a esto se lo conoce como consolidación, servicio inexistente en Colombia. Esto encarece algo el valor del servicio por el trabajo de la consolidación local en comparación a nuestro país vecino por la necesidad del personal adicional para el efecto, como afirma Luis Alberto Vinuesa, gerente general de la Farletza, empresa de transporte internacional de carga.

Como se percibe, existe otro factor determinante en el precio del flete entre Colombia y Ecuador, es que aquí en el país el cliente natural no es el exportador sino directamente el importador ya que es quién paga el flete; esto le da toda la potestad para escoger su agencia de carga, lo que ocasiona que todos los beneficios que la agencia pueda obtener en tarifas o en precios de servicios vayan directamente orientados para quién paga el flete. Si nosotros venderíamos costo y flete todos los beneficios serían para el exportador, lo que implicaría en muchas ocasiones un ahorro importante.

Por una decisión propia de los floricultores y basados en la política que el Gobierno adoptó, los floricultores delimitaron temprano sus responsabilidades en la logística, entendiéndose esta como un conjunto de medios y métodos para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio especialmente de distribución, e hicieron que se entregara el producto a la agencia de carga, con supuesto FOB agencia de carga. Así, a partir de ese momento todo el riesgo del

proceso lo correrían la aerolínea y la agencia a diferencia de Colombia que donde los exportadores están involucrados hasta el final del proceso.

Otro aspecto que nos encarece con respecto a Colombia son los altos precios de fletes de las aerolíneas debido a los costos de servicios aeroportuarios como derechos de aterrizaje, parqueadero, combustible, entre otros, que son contabilizados al momento de determinar el precio final del flete.

Hasta el año 2005, *cada kilogramo de flor enviado desde Quito, desde donde sale el 90% de la carga florícola, a Miami, es 50% más caro que la tarifa de la carga que sale desde Bogotá -principal competidor- al mismo destino*<sup>193</sup>. Tema en el que tienen ingerencia la Dirección de Aviación Civil, el Consejo de Aviación Civil y la ley aérea aprobada por el Congreso en ese entonces. A lo que se suman las dificultades en los trámites en aduanas y en el Servicio de Sanidad Agropecuaria (SESA), dependiente del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Otro factor determinante en la competitividad del Ecuador es que el aeropuerto de Quito es el más caro de la región, según un índice establecido en la IATA donde fue catalogado de esa manera<sup>194</sup>.

Como se menciona en párrafos anteriores y ya conocemos, nuestro mayor competidor en el mercado de flores es Colombia, por lo se plasmará a continuación un ejercicio comparativo compartido por Juan Abel Echeverría, director de desarrollo y logística de Expoflores, quién afirma que en el sector de flores hay 2 aspectos muy importantes que considerar:

1. Costos: complicado de establecer últimamente por el tema laboral, ya que en Ecuador se paga sueldos más altos, entre otros factores debido a ser un país dolarizado.
2. Mercado: se depende directamente de la economía mundial y más aún en épocas de crisis donde la afectación es a todo nivel.

---

<sup>193</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Editorial, Quito, julio-septiembre 2005 N° 39. p. 6

<sup>194</sup> Entrevista a Juan Abel Echeverría, director de desarrollo y logística de Expoflores

A más de los 2 aspectos mencionados, en el transporte aéreo hay que considerar la construcción de un vuelo donde su costo depende del número de horas de vuelo, los costos de aterrizaje, las tarifas de arriendo de aeropuertos y servicios. Como se explicó anteriormente, en el caso del Ecuador un factor determinante es que no hay un alto flujo aéreo de importación, no somos un país industrializado o de muchos cambios; además, nuestro sistema de aduanas es muy lento: se tarda la desaduanización aproximadamente 2 semanas lo que ocasiona que el importador prefiera el transporte marítimo.

En cuanto a *flight planning* o construcción de una ruta, es necesario que todas las patas estén llenas, es decir, que todas sus rutas contengan carga. Lamentablemente, en el Ecuador debemos considerar que una o dos patas de sus vuelos siempre son malas, por ejemplo:

Ruta desde Ecuador hacia Holanda con escala en Brasil: AMS-**VCP-UIO**-GYE-MIA-AMS. Este vuelo parte lleno desde Ámsterdam (AMS) hacia Viracopos (VCP), pero desde ahí a Quito (UIO) llega vacío, lo que implica aproximadamente 5 horas y media o 6 horas de vuelo sin carga u horas muertas, a lo que se le conoce en aviación como *ferri*, y se considera que regresa lleno, despegando desde Guayaquil (GYE) a Miami (MIA) y Ámsterdam (AMS).

Prevía autorización de la Aviación Civil, se puede construir una pata de triangulación de EEUU a Ecuador así: MIA-CCS-UIO-GYE-MIA. Considerando en este ejemplo que el gobierno permite traer carga desde Caracas, caso contrario se tendría un *ferri* de 2 o 2 horas y media. En la ruta **MIA-UIO**-GYE-MIA lo más común es que Miami-Quito viaje vacío.

Por otro lado, una de las rutas de Colombia es: AMS-**SJU-BOG**-AMS, donde ninguna de las patas vuela *ferri* ya que el avión viaja cargado con un 50% de su capacidad desde San Juan -ciudad altamente industrializada- a Bogotá, Dado a que Colombia es un país muy grande donde optan por el transporte aéreo más que el marítimo, en gran parte por la inseguridad en su transportación



terrestre interna por sus problemas de guerrilla, hay una mayor carga de subida y de bajada que en el Ecuador. Asimismo, el aeropuerto de Bogotá les permite realizar vuelos directos a Ámsterdam.

Una posible solución para incrementar la competitividad ecuatoriana sería si los gobiernos de Ecuador y Brasil se pondrían de acuerdo en traer carga de desde Viracopos a Quito, así se lograría una triangulación de vuelos. Al mismo tiempo, si las aduanas serían más ágiles se lograría disminuir de un 45 a 50% el desbalance del avión equivalente a todas las horas de vuelo que no se han logrado financiar solas por viajar sin carga. Esto es atribuible a nuestra ley de aduanas que es absolutamente marítima, no existe la flexibilidad en muchos temas como parcialización de carga o diferencias de peso que comúnmente generan multas.

Las principales dificultades del transporte aéreo en el Ecuador se ven en los ciclos: cuando hay aviones no hay carga y viceversa. El negocio de las flores y transporte obedecen a un manejo económico mundial muy complejo ya que siempre habrá un declive del mismo y se tendrá que estacionar aviones en ciertas épocas del año.

Aunque el Ecuador se ha beneficiado desde el 2004 del flujo de transporte aéreo del BRIC donde sus siglas representan a los mercados de las cuatro mayores potencias económicas emergentes, Brasil, Rusia, India y China. El comportamiento de transporte aéreo desde el Ecuador es que salen cargados pero a su regreso traen carga desde el Asia a través de Europa a Brasil, y desde ahí vienen, en la mayoría de casos, vacíos al Ecuador y luego parten cargados para Europa otra vez. Los aviones que se encontraban en China, empezaron a llegar al Ecuador, por ejemplo Lufthansa, lo que se convirtió en un beneficio alto para el país, ya que con esto bajaron los costos de fletes drásticamente, aproximadamente en un 40%, influidos también por el costo de combustibles. Este fue un cambio radical que produjo el BRIC, pero es importante tomar en cuenta que puede ser peligroso depender de él ya que si cae Brasil, Ecuador se quedaría sin transporte a Europa.

Por otro lado, el comportamiento del transporte a EEUU es distinto ya que se puede ir y regresar en el mismo avión. El Ecuador ha basado sus operaciones en compañías aéreas regionales, tales como Centurio Air Cargo, que van y vienen de América del Sur, Arrower, LAN, UPS y Aerolíneas Tampa de Colombia. No estamos alineados a aerolíneas muy grandes como Colombia lo está.

*Al ser representante a nivel gremial de flores tratas de reducir factores de cambio, y esto es más sencillo cuando se trata de factores locales y que uno controla, pero en la realidad no es así, ya que al ser exportador de flores tienen que estar al tanto de la economía mundial, no sólo basta con saber vender la flor ya que luego de una crisis hay extremos, por ejemplo, Ucrania dejó de comprar flor por completo pero países como Suiza se mantienen importando. Lo que demuestra que las empresas tienen que estar preparadas para hacer análisis económicos de sus procesos de venta, y no todos se encuentran en posibilidad de hacerlo, tienen que saber adaptar lo que el mercado requiere a lo que ellos tienen y rápido.*

*Es un producto muy apreciado en algunas culturas, como en la canadiense; por lo que marca la diferencia encontrar un nicho potencial de mercado ya que es un hecho que no vamos a poder regular el desbalance aéreo ecuatoriano para solucionar los problemas de logística. No podemos controlarlo hasta que el Gobierno lo haga, los importadores lo crean y luego se vean revertidos los beneficios al exportador<sup>195</sup>.*

Todo lo mencionado anteriormente nos obliga a procurar ser cada más eficientes, pero a diferencia de Colombia, seguimos teniendo una presencia importante en los mercados internacionales por volumen y sobre todo por diversificación de flor, ya que nosotros producimos 400 variedades mientras que Colombia sólo 50 debido a la diferencia en las condiciones climáticas. Aquí gracias a la perpendicularidad de la luminosidad la flor tiene mucha intensidad en su color a más de un gran tamaño. En lo que respecta a calidad de la flor, se la juzga por el tamaño de su cabeza, el largo del tallo y su color. En Colombia no se encuentra un tallo que mida 1 m ni una cabeza que mida 6 cm.

#### **4.6. Promoción de exportaciones<sup>196</sup>**

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), a través del Centro de Información e Inteligencia Comercial (CICO) atiende a exportadores, asociaciones, gremios, estudiantes e instituciones que es el universo del público con el que se trabaja.

---

<sup>195</sup> Id. Op. Cit. p 102

<sup>196</sup> Entrevista a Paola Arévalo, gerente de sectores, CORPEI

En la división de promoción de exportaciones se trabaja exclusivamente con los exportadores a los que se los ha dividido en sectores regionales y el principal de ellos en la Sierra es el florícola en el que trabajan conjuntamente con Expoflores en un plan anual en beneficio del sector. Paola Arévalo, Coordinadora del mismo, asegura que su ocupación es procurar actividades que permitan la inserción de las empresas en el mercado internacional a través de la participación en ferias internacionales, del desarrollo de planes de comercialización o estudios de mercado de interés para el sector, de exhibiciones de flor, ruedas de negocios, misiones comerciales y misiones exploratorias en mercados donde todavía le falta al Ecuador una presencia importante como por ejemplo Finlandia, Lituania y Estonia que podrían llegar a ser mercados potenciales.

En lo referente a las misiones, dependen de su enfoque, si son comerciales o exploratorias, aquí los exportadores realizan diferentes actividades en sus visitas; en las primeras se les organiza agendas con importadores o con contactos comerciales potenciales, otras veces con las floristerías directamente pero dependiendo si en dicho mercado se puede o no saltar el canal del importador y distribuidor; y en las segundas se realizan visitas para conocer el mercado, aquí, por ejemplo, los distribuidores les explican a los exportadores cómo se encuentra el mercado, cuántas floristerías existen, cómo es la venta, cuáles son los patrones de consumo, entre otras cosas, también visitan centros logísticos para poder entender cómo está funcionando el mercado de flores y sus tendencias, es decir, hacia dónde se está dirigiendo el mercado.

Si bien es cierto, y vale la pena repetirlo, las rosas son exportadas a más de 75 mercados pero seguimos muy concertados en el mercado de EEUU, con un 70% en la participación, como segundo mercado tenemos a Rusia y tercero a Holanda, quién no compra las flores para su consumo interno, sino para la distribución en toda Europa. Luego tenemos a Canadá, España y Suiza entre los principales mercados.

Ahora bien, para el fortalecimiento del gremio se ha financiado un sistema de información del sector donde se está levantando los datos de todas las empresas florícolas del Ecuador, lo que ayudará a los floricultores para tener más antecedentes y en el momento adecuado poder tomar mejores decisiones, por ejemplo, en el tema logístico no han podido programar hasta ahora de manera correcta la cantidad de flor que sale en las fechas pico.

En cuanto a la competencia mundial sabemos que es muy dura, sobre todo debido a que los mercados internacionales han cambiado su tendencia y ahora se deciden principalmente por precios, Colombia lidera el mercado de los EEUU y es complejo ya que competir en precios para el Ecuador es prácticamente imposible. México también aprovisiona de flores a EEUU por vía terrestre, lo que abarata mucho sus costos de logística. *“La flor ecuatoriana no compite en términos de calidad con ninguna otra, ya que es la mejor del mundo, aquí se invierte grandes cantidades de dinero para ello”*<sup>197</sup>; pero en un mercado de precios no se ve la calidad del producto y es lo que está pasando en el mercado de EEUU, mientras que en Europa la gente aprecia mucho la calidad y conoce mucho sobre las certificaciones, como por ejemplo: de comercio justo, con una penetración importante en Europa, en países como Suecia, de un 80% y en EEUU apenas un 17%; sellos verdes, entre otros, lo que le da un valor agregado a la flor y en Europa están dispuestos a pagar por ello.

En consecuencia y debido a que, el mercado que más paga es Rusia pero exige las mejores variedades, tenemos algunos productores enfocados a variedades exclusivamente para ese mercado y del tamaño requerido. *“Son particularidades de los mercados que se va conociendo a través del tiempo ya que es algo que no está escrito en un papel”*<sup>198</sup>.

Desde la fundación de CORPEI, hace 10 años, se ha trabajado en el sector florícola a través de algunas actividades que no se las puede medir a largo plazo, por ejemplo, en ciertos mercados donde se ha tenido objetivos como generar consumo. Ahora se busca abrir mercados, principalmente europeos y

---

<sup>197</sup> Id. Op. Cit. p 105

<sup>198</sup> Id.

crecer en los que ya se tiene presencia que son: Alemania, España, Reino Unido, los Bálticos y Nórdicos.

Cabe mencionar que ha sido muy difícil entrar en el mercado asiático ya que su tendencia de consumo está más enfocada hacia la flor de verano, y adicionalmente tienen un productor de rosas que es China, que está muy cerca y produce altos volúmenes. *“La única manera de ingresar en ellos es a través de la generación de un consumo para el tipo de flor como es la ecuatoriana, no existe todavía un consumo pero la gente se está orientando hacia ellos pero en un mercado elitista por los altos precios de nuestra flor por su buena calidad”*. Lo que demuestra que el país debe seguir enfocándose en competir en términos de alta calidad, no en volumen de producción ni precios.

Y por último, concerniente a responsabilidad social, a pesar de no ser un tema dentro de las líneas de trabajo de CORPEI, es algo que les afecta mucho a las empresas en imagen internacional y eso se traduce a las exportaciones directamente, por lo que durante algunos años han trabajado en promulgarlo y en dar asistencia técnica para que las empresas tomen ciertas medidas de RSE. Se está elaborando una metodología para el sector floricultor en el tema y difundir en el ámbito internacional temas como la reducción del trabajo infantil en el sector, que ahora es mínima; más programas que benefician a sus trabajadores como servicio médico, laboratorio dental, guarderías, comedores. Se comunica internacionalmente a través de boletines, publicaciones y localmente se trabaja en la sensibilización.

*Aunque muchas veces el mercado internacional centra su atención sólo en los problemas, este es un sector que sigue la normativa, la cual establece las condiciones de contratación de adolescentes de 17 años. Este sector exportador ha crecido entre el 10 y el 12% en algunos años y es el que tiene la mayor diversificación de mercados.*

#### **4.6.1. Ferias internacionales**

Para el sector floricultor ecuatoriano las ferias internacionales son una vitrina de la belleza y variedad de sus productos. *“Las ferias constituyen un factor clave en la toma de decisiones de compra y es el lugar donde se desarrollan las transacciones comerciales más significativas, debido a la oportunidad de cierre directo de negocios [...] entre clientes y proveedores”*<sup>199</sup>. Es la aglomeración de gente prominente del sector donde

---

<sup>199</sup> EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, febrero-marzo 2007 N° 41. p. 54.

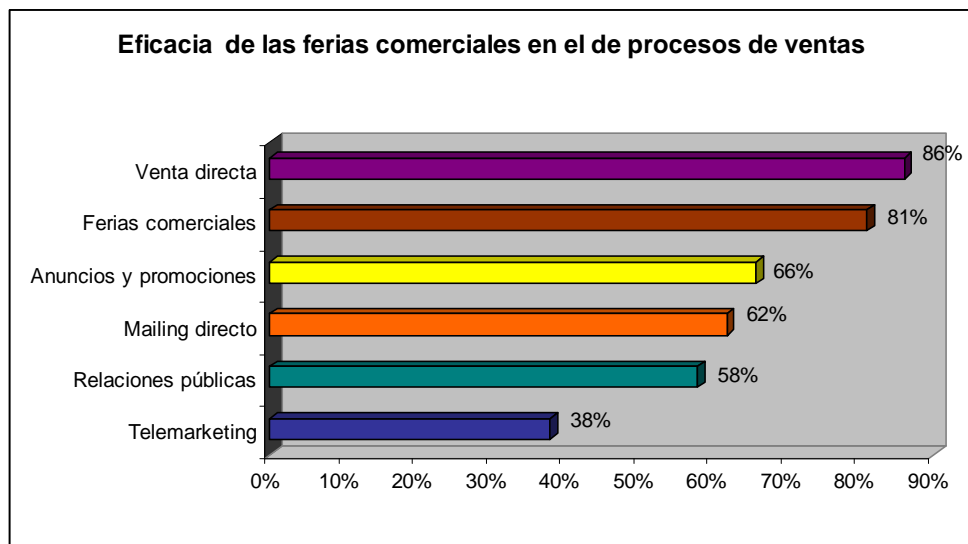
se pueden establecer importantes contactos comerciales para consolidar proyectos de expansión productiva de cada región.

*En la feria de Moscú (Flower 2005), la flor ecuatoriana fue considerada como la mejor. Participaron 150 expositores de Holanda, Colombia, Rusia, Estados Unidos, Kenya, Sudáfrica, Etiopía, Sudán, y Alemania. Expoflores estuvo presente con 54 variedades de rosas y cuatro de flores de verano, que pertenecían a 21 empresas asociadas.*

*Las perspectivas de crecimiento del mercado ruso, en particular, y de Europa del Este en general son alentadoras, con el solo obstáculo del tiempo empleado en la llegada de los embarques.*

*Rusia que es el tercer mercado para la flor ecuatoriana, después de Estados Unidos y Holanda, compró durante el 2004 un volumen de flores equivalente a 6.500 toneladas, correspondiente a 31,8 millones de dólares. Entre enero y mayo del 2005 se enviaron a ese mismo país 3.303 toneladas o USD 17,9 millones.<sup>200</sup>*

**GRÁFICO 6**  
**EFICACIA DE LAS FERIAS COMERCIALES EN EL PROCESO DE VENTAS**



Fuente: Expoflores, según un estudio de CEIR 1998  
Elaboración: Carolina Arcos

Como pudo verse en el gráfico anterior, la venta directa se encuentra en el primer lugar en efectividad comercial con un 86%, seguido por las ferias con un 81%, luego a través de anuncios y promociones, mailing directo, relaciones públicas y finalmente el telemarketing.

<sup>200</sup> Id. Op. Cit. p 108

#### 4.7. Asociatividad

A raíz de los objetivos de mejorar el acceso a los mercados, la inclusión en nuevos nichos específicos, el poder mejorar las condiciones de negociación, la posibilidad de reducir costos, la necesidad de disponer de recursos financieros externos, entre otros, ha hecho tomar como estrategia para mejorar su competitividad a la asociatividad<sup>201</sup>, basada en compartir objetivos, dinero, la información y las oportunidades, incluso los clientes. Adicional a la obligación de que la agroindustria haga más efectiva la cadena productiva a través de una mejor integración entre sus participantes.

*“La asociatividad [...] mecanismo en donde empresas similares de un mismo sector o empresas complementarias de diferentes sectores relacionados, se asocian, manteniendo su autonomía jurídica y participan en un esfuerzo conjunto para conseguir objetivos comunes”<sup>202</sup>. Lo que permite juntar esfuerzos individuales para conseguir una meta en común, ya que de esta manera es más fácil generar beneficios, economías de escala y el impulso de una marca país.*

*En este sentido el 24 de octubre del 2005 se suscribió el Convenio de Cooperación Técnico No. A TN/ME 9271-EC entre el BID y Expoflores, con el objeto de financiar la ejecución del Programa de Operaciones Cooperativas entre Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas) de la cadena de valor del sector florícola. El objetivo del Programa es principalmente contribuir o aumentar la capacidad competitiva de las empresas florícolas ecuatorianas en el mercado de Estados Unidos y Europa. Para ello se considera importante desarrollar, facilitar y fortalecer la asociación y cooperación entre empresas vinculadas horizontalmente (plantaciones florícolas), con otras empresas relacionadas en su actividad (transporte, insumos, comercialización, capacitación técnica), para incrementar la eficiencia y eficacia de la cadena de valor”<sup>203</sup>.*

Otro tema importante es la asociatividad en la que se trabaja conjuntamente con Expoflores en nuevas formas de producción como es la producción orgánica que puede ahorrar muchos costos y ser una revolución en el mundo. Por ejemplo, en flor de verano ya se ha adelantado en el tema, mientras que las rosas son muy difíciles de cultivar orgánicamente. Y por otro lado, los negocios inclusivos y su integración con las comunidades ya que su mano de obra provienen de ellas.

---

<sup>201</sup> EXPOFLORES, *Asociatividad, camino a la competitividad*, Revista La Flor, Quito, octubre-diciembre 2006 N° 43. p. 18

<sup>202</sup> ARROYO Alfonso, *Asociatividad*

<sup>203</sup> Id.

Como puede verse, las principales tareas del programa son: el fortalecimiento de las empresas florícolas PYMES con potencial exportadora; la adecuación colectiva de la oferta exportable y capacitación de gerentes y ejecutivos de las alianzas; la comercialización conjunta; y la difusión del modelo de encadenamiento y sus resultados a otras empresas y sectores. El mismo cuenta con grupos asociativos comerciales (ERT A&EFA) enfocados en actividades de promoción y exportación conjunta a mercados como Alemania, Suiza y Austria, Reino Unido, Italia y países de Europa del Este e incluyó líneas de acción en el tema de RSE.

#### **4.8. Responsabilidad Social**

Como indiqué anteriormente, los mercados internacionales son los primeros que exigen a sus proveedores cumplir con normas ambientales, normas de calidad y requerimientos sociales que provean de un valor agregado al producto ecuatoriano.

*Las fincas florícolas por ser consideradas como monocultivos se encuentran a la vista de todas las instituciones normativas y reguladoras: Ministerio de Ambiente, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Trabajo, entre otras, las que exigen de la finca un comportamiento responsable con todos los actores directamente involucrados (Stakeholders) en la cadena productiva de las flores y con el medio ambiente<sup>204</sup>.*

En el convenio entre la Corporación de Floricultores del Sur, del Programa de Asociatividad BID-EXPOFLORES y el Servicio Alemán de Cooperación Social -Técnica (DED), se estableció el levantamiento de la Línea de Base de Responsabilidad Social en las fincas socias de la Corporación con el fin de conocer las falencias de las fincas en el tema y dar paso a una metodología validada que norme la ejecución de proyectos o iniciativas para implementar acciones sociales, que mejoren los índices en RSE del sector florícola; esta recoge la mayor cantidad de información de las fincas y entre estos:

- *Instituto ETHOS de Brasil: los indicadores del mismo constituyen una herramienta, que además de posibilitar la identificación de los conceptos de RSE, ofrece una lista de*

---

<sup>204</sup> ARROYO Alfonso, Op. Cit.



*aspectos susceptibles de ser evaluados por la empresa, con el interés de que éstas hagan un auto-diagnóstico de sus prácticas.*

- *Global Reporting Initiative (GRI): Es un estándar internacional de reporte cuyo fin es exponer las dimensiones económicas, medioambientales y sociales de sus actividades, productos y servicios.*
- *Borrador de la Norma ISO 26000: Esta norma pretende que las organizaciones tomen responsabilidad por el impacto de sus actividades en la sociedad y el medio ambiente.*
- *Código de Trabajo: los preceptos de éste regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores, y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.*
- *Constitución de la República del Ecuador: regula el respeto en todas sus dimensiones dentro de la sociedad, la dignidad de las personas y las colectividades.*

Para concluir, esto es lo que ha llevado que la tendencia o nueva manera de conducir los negocios sea a través de la contribución voluntaria de la empresa para conseguir una sociedad mejor y un medio ambiente más cuidado<sup>205</sup>. Es obligación de todos aportar para ser cada vez más responsables con la sociedad y más amigables con el medio ambiente.

---

<sup>205</sup> EXPOFLORES, *Floricultura cultivando alegrías*, Revista La Flor, Quito, octubre-diciembre 2006 N° 43. p. 27

## **CAPITULO V**

### **ANÁLISIS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. Análisis**

Si tomamos en cuenta todo lo mencionado en el desarrollo de esta investigación, la evolución del sector florícola nos ha llevado a cruzar fronteras y en el año 2005 Ecuador ocupó el tercer puesto entre los países exportadores de flores frescas, luego de Holanda y Colombia. En estos 15 años de producción en el país, las flores se convirtieron en el cuarto productor de mayores volúmenes de exportación y representa el 10% de las exportaciones totales del sector agrícola y son muy importantes para el país por generar divisas y empleo (13 personas por hectárea). Además, por ser un sector que mantiene un elevado nivel de especialización productiva ha logrado insertarse adecuadamente en todos los mercados que han incursionado.

Si bien es cierto que el sector florícola ecuatoriano en comparación con el colombiano tiene ventajas gracias a la ubicación geográfica por su diversidad de zonas y pisos climáticos, lo que brinda a las flores características únicas, Colombia sigue siendo nuestro principal competidor.

A estos países productores que no cuentan con las mismas ventajas comparativas y competitivas que nosotros, les significa aumentar sus costos de producción al tener que competir con 12 horas de luminosidad el año entero y sin los cambios bruscos de clima ni de estaciones; esto nos abre las puertas al mundo entero y atrae la inversión nacional e internacional. Por otro lado, a pesar de ser Holanda y Estados Unidos los principales productores de flores a nivel mundial, también son nuestros principales importadores.

De manera resumida, las flores ecuatorianas tienen las siguientes ventajas: ser consideradas las mejores en el mundo por su calidad y belleza, y variedad de cultivos, factores que han provocado un notable incremento de la producción de flores frescas a lo largo de los últimos años, a más de la implementación de nuevas fincas, productores y plantación de nuevas variedades; esto ha conllevado a la necesidad de regular el sector y superar

muchos de los problemas que le han restado competitividad al país frente a Colombia, Centroamérica y países de África. Razones por las cuales la imagen nacional e internacional de las mismas debe ser mantenida y mejorada.

Adicionalmente, las empresas florícolas se han reunido sectorial y geográficamente, por ejemplo, en Cayambe, donde toda la cadena productiva genera una importante red de influencia y de requerimientos de mano de obra, que va desde productores, proveedores y otros servicios anexos.

Como consecuencia de lo mencionado anteriormente, el crecimiento, producción y tecnificación de las florícolas ecuatorianas, han convertido al sector en una de las fuentes de ingresos más importantes del país y uno de los que genera más puestos de empleo a las poblaciones cercanas a las fincas, evitando de esta forma la migración interior y exterior, mejorando así la calidad de vida de la comunidad. Por ello la importancia económica y social de la floricultura.

En cuanto a organismos internacionales, ellos buscan erradicar el trabajo infantil peligroso y el que se realiza por debajo de la edad mínima legalmente permitida, pero no se toma en cuenta que es una cuestión cultural del país donde se ve a los hijos como fuerza laboral y es difícil erradicarlo con esa idiosincrasia. Aunque acciones que pueden implementar las fincas y los convierte en empresas socialmente responsables son por ejemplo son: construir escuelas, guarderías, centros de salud o comedores para sus trabajadores y familiares.

Ante esta realidad, el sector ha logrado cumplir con las exigencias ambientales de cultivo y normas laborales tanto del gobierno local como de los mercados internacionales. Por ello, es indispensable que los productores conozcan y se actualicen sobre los requisitos fitosanitarios y de calidad impuestos por los mercados de destino, más la aplicación de tecnología de punta en sus plantaciones si quieren sobrevivir en este mundo competitivo.

Como vimos, de la exportación de flores la rosa es la que más se destaca, pero el país cuenta con la mayor diversidad de colores y flores, pero también con variedades tropicales y de verano.

Por otro lado, no se puede descuidar que San Valentín, el día de la Madre, de la Mujer y Navidad son las fechas de mayor demanda de flores a nivel mundial, en el orden mencionado, lo que ocasiona que los floricultores deben programar sus cosechas y colores específicos de producción según la ocasión.

En otro sentido, el transporte de productos perecibles como las flores requiere de un estricto control de temperatura, un empaque seguro, un manipuleo cuidadoso y una alta tecnificación de inventarios para el control, coordinación y manejo de la carga si se quiere conservar la calidad del producto.

Los aspectos mencionados, más el transporte aéreo costoso por el alto y variable precio de combustibles, por contener una infraestructura costosa y altos costos fijos y una demanda muy variable, incrementan el precio final del producto. Aunque es importante considerar que los principales roles de los aeropuertos son: primero como medio de transporte de pasajeros, y segundo de carga y correo aéreo; por lo que mejorar su estructura, operatividad y costos significaría un aumento de turismo y un aumento de exportaciones e importaciones, y este intercambio de bienes con el exterior implica más capacidad de negociación y vuelos de ida y de vuelta cargados.

Como puede verse y he recalcado varias veces, la competitividad se ve reflejada directamente en cuestión de precios y no sólo de calidad, aquí, a más de la mano de obra costosa, tenemos el tacón de Aquiles del transporte que implica aproximadamente un 50% del precio final del producto debido a costos más altos que en otros países al ser dolarizados, el de insumos agrícolas y de mano de obra. Además, otras desventajas como las escasas frecuencias y rutas, la falta de carga de bajada, problemas por las condiciones de los aeropuertos, capacidad limitada, manejo en tierra lento, deficiencias en el proceso de hidratación, manipulación y tránsitos; la cercanía de África a Europa y con

producto similar al nuestro; y los altos requerimientos ambientales, de salud y laborales de los mercados internacionales.

Es por esto, que ante la necesidad de mantener tanto la agilidad como la calidad de las flores y el precio final moderado de las mismas, un proceso logístico eficiente es indispensable si se quiere ganar espacios y ventajas en lo que se traduce en una mayor competitividad. Un ejemplo que demuestra el profesionalismo en toda la cadena de producción y de servicios desde los floricultores, cargueras, aerolíneas hasta los importadores, es el de tener como mercado a Rusia, el más exigente del mundo y tan distante para nosotros. Éste requiere paradas, trasbordos y cruzar más de tres fronteras por tierra en Europa desde Ámsterdam.

Un punto importante para la regulación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías es contar con seguridad y transparencia en sus transacciones, lo cual permite que exista un comercio exterior dinámico y desarrollado en la economía mundial actual.

Respecto a la política aeronáutica ecuatoriana, todavía existe una gran cantidad de trabas y obstáculos que impiden el ingreso de nuevas aerolíneas al país y así brindar una mayor competencia. Por ejemplo, y es muy lamentable que la aviación comercial internacional prácticamente ha desaparecido en el país debido a la falta de apoyo gubernamental o mala administración.

La conveniencia o no de que un país adopte una política de cielos abiertos o firme acuerdos al respecto, dependerá del criterio del país en el trato con la competencia en el mercado aerocomercial, en otras palabras, si es libre competencia o si se encuentra regulada ya que así se favorecería a la conocida: *sana competencia*. Y por otro lado, no favorecería adoptar la misma si las necesidades del mercado se encuentran cubiertas, ya que podría descompensar dicho mercado y frenar su adecuado desarrollo.

Por todos los argumentos mencionados anteriormente, la apertura de mercado es una de las actividades más importantes del negocio florícola ya que

es lo que permite asegurar una diversificación e incremento de clientes. Una de las opciones más importantes puede considerarse a las ferias internacionales. Además, se debe pretender generar un cambio de tendencia en el consumo y que las flores no sean utilizadas solo como un obsequio sino también para la decoración diaria de los hogares.

Finalmente, la globalización mundial ha contribuido considerablemente a que ningún país esté aislado debido a la evolución de las comunicaciones; todos los países dependemos de los otros; y, el comercio exterior juega un papel fundamental en el desarrollo económico de los países. Por ello se dio la aplicación de la doctrina Neoliberal dentro de este análisis de esta disertación donde las compras y ventas mundiales se encuentran bajo las reglas del libre mercado, pero con controles específicos.

En el lapso de la investigación realizada se han incrementado mucho los sellos y se ha mejorado la responsabilidad social empresarial en el sector lo que potenciará mucho más la flor ecuatoriana. Además, el país ha sufrido cambios importantes tanto en organismo como empresas, ministerios y políticas, lo que puede diferir de un mes al otro.

## 5.2. Conclusiones

Después de analizar el sector florícola y su realidad en el Ecuador, su transporte y participación en el mercado internacional se puede constatar que la problemática del sector sigue siendo una constante hasta el 2011, a continuación se detallarán las principales dificultades identificadas a lo largo de esta investigación:

- En la cadena de producción se requiere de mucha tecnificación en las fincas, cuidados y conocimientos sobre procesos ya que el desarrollo y producción de las variedades locales dependen directamente del trato que se les proporcione a los sembríos.
- Se requiere conocer los gustos y exigencias del mercado y cliente final para poder realizar adecuadamente el proceso de cultivo, de hidratación y corte, de acuerdo a las fechas y colores de mayor demanda.
- Al generar una disponibilidad de la flor, luego de la cosecha y selección de la misma, el departamento de ventas trata de colocar esa flor en los distintos mercados pero a través de un proceso de ventas muy informal ya que sólo se llega a un compromiso de pago verbal.
- Se requiere la búsqueda de nuevos mercados, lo que implica un mayor esfuerzo y reto para los productores y asociaciones. Esto conlleva a un requerimiento de nuevas variedades cada 5 o 6 años de acuerdo a las demandas del mercado, cuando su ciclo productivo puede ser de hasta más de 10 años.
- En el transporte, al ser las flores un producto altamente perecible, se requiere de un control estricto de temperatura para mantener su calidad y cuidar todos los procesos de manipulación para no deteriorar el producto.
- En la cadena de comercialización se requiere un buen servicio al cliente, alta comunicación y tecnología para mejorar procesos y controles.

- Normas ambientales y laborales son los requisitos de importación de los principales mercados internacionales a las que hay que atenerse e implementarlas si se quiere ingresar y mantenerse en varios mercados internacionales.
- El alto costo del flete aéreo comparado con Colombia, más el escaso número de vuelos, frecuencias y rutas por la falta de dinamismo en el transporte nos vuelve poco competitivos.
- Alto manipuleo de la carga, 24 horas más que nuestro país vecino lo que resta la vida de florero al producto, debido a mucha intermediación, lo que genera deficiencias en el proceso de hidratación. A pesar que las agencias de carga juegan un papel importante en la logística de las flores y significan un apoyo al productor, importador y al Estado por ser las encargadas no sólo de la creación de las rutas, son también las consolidadoras de carga, lo que significa en comparación a otros países una ventaja para el importador ya que los paquetes de flores son agrupados según su destino final ya en Ecuador y no recién en su lugar de destino donde los costos de mano de obra son más altos y encarecerían al producto; éstas no están reglamentadas y no buscan un ganar-ganar ya que ciertos clientes obtienen beneficios de precios o espacios a través de ellos pero sin comunicarle al productor.
- Falta de regularización y flexibilización de las políticas aeronáuticas ya que somos el país con las tasas aeroportuarias más altas de la región y son muy fluctuantes, no contamos con aerolíneas cargueras locales, y los costos de combustibles son más altos que en el resto de países.
- No se puede aplicar una política de cielos abiertos por la falta de integración regional y de fusión de empresas Latinoamericanas, a más de los costos elevados de operación y competencia de empresas internacionales. Además, no podemos basarnos solamente en vuelos no regulares ya que muchas veces no cumplen con sus horarios u



ofrecimientos y de esta manera fallamos con los compromisos internacionales y dañamos nuestra imagen como país, lo que no sucede con empresas privadas independientes. En general, las aerolíneas sólo ingresan a un país según su conveniencia, poniendo de esta manera en riesgo la seguridad del comercio y del producto, más aún al tratarse de perecibles.

- La situación de la aviación civil del Ecuador no es de las mejores, existen problemas con el marco legal. El flujo de la carga de importación y exportación es desigual debido al gran flujo marítimo, por lo que falta carga de bajada.
- El país ha sufrido 3 décadas de aeropuertos ineficientes por falta de recursos para adecuarlos debido a no tener apertura para las concesiones; capacidad limitada e incluso doble parada: Quito y Guayaquil con lo que se duplica el costo de derechos de aeropuerto. Por otro lado, no hay un buen manejo de rampa e insuficiencia en la capacidad de cuartos fríos, sobre todo en temporada alta. Y por último, una red vial ineficiente que ha causado trabas en la logística.
- En cuanto a mejoras de la infraestructura aeroportuaria, Guayaquil ya está muy adelantada en el tema y en Quito contamos con las ventajas de la concesión con el objetivo de lograr mayor competitividad y pretende incrementar el turismo nacional y extranjero, y las importaciones y exportaciones. Pero la realidad es otra, ya que para el nuevo aeropuerto no se ha programado una mejora en la vialidad ni las autoridades han logrado identificar el cuello de botella del transporte y en el diseño no se ha considerado mejorar el espacio para la carga a través de un mega-centro de acopio, ni mejorar la logística a través de maquinaria, herramientas, tecnología y un software adecuado para lograr reducir tiempos de manipuleo.
- Altos costos finales de la flor ecuatoriana que nos restan competitividad en los mercados internacionales con respecto a otros países productores

ya que con el paso del tiempo y en economías en crisis, los países optan más por mejores precios que mejor calidad, con excepción de mercados como el Europeo y especialmente el de Rusia.

- No se firmó el TLC, lo que nos restó competitividad con respecto a los países vecinos.
- Lamentablemente, a pesar de que la mayoría de las empresas florícolas son PYMES, debido a la cultura ancestral de los ecuatorianos, no han logrado asociarse para lograr una venta CIF (costo, seguro y flete) de las flores: generando ventas conjuntas a clientes de forma directa pre-consolidando la carga; y lograr generar un servicio de operación logístico en beneficio del cliente y del productor, es decir, negociar directamente el espacio con la aerolínea; por esta razón, se ha tenido que mantener el eslabón de la cadena de la logística de las agencias de carga quienes de un mercado surtido logran el pedido total de los clientes en el exterior; ni Expoflores ha logrado superar la intermediación de las agencias de carga.
- Por otro lado, las empresas ecuatorianas grandes imitaron a otros países y decidieron probar la asociatividad con el objetivo de juntar fuerzas debido a la dificultad de penetrar en nuevos mercados y así adquieren poder para negociar con sus proveedores.

Fruto de estas conclusiones más todos los factores analizados en el contenido de este documento la hipótesis planteada para esta investigación se cumple totalmente.

### 5.3. Recomendaciones

Finalmente, luego de concluido y analizado este documento de investigación, es importante tomar en cuenta lo siguiente:

A través de EXPOFLROES y el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de la Dirección de Promoción de Exportaciones unir y fortalecer al gremio en los siguientes aspectos con los recursos designados para este fin:

- a) Impulsar la asociatividad sectorial y geográfica.
- b) Capacitar sobre la importancia de la tecnificación de las fincas y diversificación de las flores.
- c) Generar la necesidad de que las empresas creen departamentos de investigación y desarrollo por grupos de fincas para poder modificar los cultivos conjuntamente con las tendencias del mercado.
- d) Fomentar que los procesos de ventas se formalicen con algún documento escrito y dejen de ser sólo a través de compromisos verbales de pago.
- e) Sugerir economías de escala para abaratar costos en varios procesos como en la contratación de servicios de transporte terrestre en común; en la búsqueda de nuevos mercados y de pedidos mayores; en la compra de insumos o equipos por mayores volúmenes para obtener mejores negociaciones.
- f) Exhortar a procesos logísticos eficientes en los que se reduzca el riesgo de romper brusca y frecuentemente la cadena de frío a través de mejorar acuerdos con las agencias de carga y empresas de transporte terrestre.
- g) Orientar sobre la importancia de un buen servicio al cliente en el proceso de comercialización.
- h) Formalizar el proceso de venta y sobre todo de compromisos de pagos.
- i) Dar a conocer sobre las normas ambientales y laborales, e imitar procesos óptimos de otras fincas o países para cumplir con los requisitos internacionales de importación.

En otras palabras, ubicar la capacidad no explotada en el país y concienciar al sector que las fincas con mayor grado de aprendizaje y tecnología necesitan optimizar sus economías de escala ya que por tratarse de productos perecibles, es imperativo tener una coordinación precisa entre producción, cosecha, empaque, ventas y fletes, a través de investigación y capacitación. Liderado por el sector privado a través de un vínculo con el público, por ejemplo, a través del MCPEC o de la CNCF, que el año pasado otorgó a EXPOFLORES fondos para distintas capacitaciones.

Ser más competitivos que otros países productores a través de una mejor atención al cliente, servicio postventa, creación de productos de valor agregado que generen diversificación en la oferta de nuestros productos en Europa.

Impulsar a que el gremio siga trabajando y desarrollando sus actividades enfocadas en mantener y ampliar su mercado en función de conservar un manejo adecuado en temas ambientales, laborales y de seguridad a través de la generación de más sellos como es el ejemplo de Expoflores con Flor Ecuador; y los sellos ya conseguidos seguir utilizándolos y trabajando bajo esos estándares sociales y ambientales a través de la unidad del gremio y el mejoramiento de los servicios y desarrollo de sus regionales para atraer nuevos afiliados.

En la otra mano, por medio de la DAC flexibilizar el transporte aéreo, es decir, adaptarse a la evolución internacional, eso sí, sin descuidar los intereses propios de nuestro país y de nuestros transportistas aéreos. Y a través de la CAE en cuanto a regulaciones que permitan estimular la exportación considerando la utilización de transporte multimodal interno que mejore por aeropuertos nacionales, y no que la carga tenga que regresarse según lo dice la legislación aduanera, lo que encarece más nuestro costo por kilo, al retornar cargados.

Fomentar a través de las alcaldías las concesiones de aeropuertos para la mejora en procesos y calidad, al contar de esta manera recursos económicos privados y no públicos en la construcción y administración de los mismos.

Adicionalmente, posicionar internacionalmente a través del Ministerio de Turismo la imagen de nuestros productos como ya lo han hecho generando la ruta de las flores para comunicar sobre la altísima calidad y belleza de la flor como una de las mejores del mundo al ser el país con la mayor diversidad de colores y flores (rosas, flores tropicales y de verano). También a través de nuestra presencia en ferias internacionales fomentar conjuntamente con los organizadores de las mismas otros usos de la flor como es en la decoración y no sólo como regalo en fechas especiales.

Por otro lado, se debe generar acuerdos comerciales a largo plazo, o al menos mostrar este interés, con nuestros principales socios comerciales como Estados Unidos o Europa, para mejorar las condiciones del transporte aéreo, atraer la inversión y mejorar el intercambio de bienes (importaciones y exportaciones) para así incrementar nuestra capacidad de negociación. De esta manera, una política más seria por parte del Estado frenaría la incertidumbre sobre la renovación o no de las Preferencias Arancelarias por parte de EEUU, de lo que depende directamente el sector florícola. Esto se lograría por medio de EXPOFLORES que como agremiación debe enfocar la presencia en los medios públicos clarificando la importancia de la actividad florícola en la generación de fuentes de empleo directos y generando el análisis pertinente de las instituciones públicas en mantener y desarrollar acuerdos comerciales. Esto en conjunto con productos de similares características a través de un esfuerzo público-privado.

Prepararse para una adaptación al entorno, anticiparse a los cambios, una mayor flexibilidad, mayor capacidad de innovación de los productos y procesos, y una nueva visión del consumo de los recursos mediante el análisis de la cadena de valor o del proceso económico global de sus mercados de destino. Esto por medio de la promoción de planes de asociatividad donde se elaboren planes piloto para luego implantarlos en otras empresas o fincas.

Generar una política de Estado conjuntamente con el MCPEC que coordina a su vez al MIPRO, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Relaciones Laborables, Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), Servicio de Rentas Internas (SRI), Corporación Financiera Nacional (CFN), Banco Nacional de Fomento (BNF), Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) que apoyen a la diversificación de exportaciones ya que no podemos depender sólo de un producto o de un tipo de flor, entendiéndose que estas entidades tienen la competencia y potestad para impulsar y diversificar las exportaciones.

Contratar aerolíneas exclusivamente para temporada alta, a través de chárteres por parte de las fincas, ya que en la actualidad esto lo realizan directamente las agencias de carga y de esta manera controlan ellas los precios. En temporadas altas hay una sobredemanda de flores, por lo que es un factor determinante el casi nulo regreso de carga de bajada que es lo que encarece nuestro transporte.

Establecer políticas gubernamentales como la apertura de nuevas aerolíneas para lograr un abaratamiento y una combinación cruzada de pasajeros y carga por medio del apoyo turístico; en consecuencia se conseguirá pasajeros llegando y carga saliendo, lo que evitaría vuelos de bajada vacíos con un trabajo coordinado público-privado que permita involucrar no solamente a los actores del sector florícola, sino también al turístico.

Atraer la inversión interna y externa de empresarios al sector florícola a través de solucionar dificultades internas, fortaleciendo las relaciones con los nichos potenciales de mercado. Si bien es cierto que las garantías jurídicas no están claras o bien definidas a favor a los inversionistas, es muy claro y notorio que la actividad florícola del Ecuador es reconocida por su calidad y grado de desarrollo. El modelo inicial podría ser a través de un Joint Venture (compartir el riesgo).

Se deberían crear protocolos de procedimiento enfocados no sólo a la revisión fitosanitaria de los cultivos con AGROCALIDAD, sino a los estándares

de calidad mínimos para la exportación a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

Mejorar el transporte terrestre y la manipulación de la carga a través de entrenamientos a sus trabajadores sobre la importancia de mantener la calidad del producto con recursos del gobierno a través del programa MiPymes del MIPRO y así descartar procesos innecesarios.

Por otro lado, conseguir que los controles antinarcóticos no rompan las cadenas de frío, para garantizar una mejor calidad y durabilidad de las flores, a través de la construcción de centros de acopio de las dimensiones adecuadas, por ejemplo en el nuevo aeropuerto de Quito prever esta construcción.

Conseguir una integración de las fincas pequeñas y medianas en las cadenas de producción y comercialización a través de modelos asociativos que contemplen la comercialización y el manejo de carga para generar impacto en el costo que actualmente establecen las agencias de carga y aumentar las exportaciones CIF (costo, seguro y flete) de su producto siguiendo el ejemplo de otros países y uniéndose para lograr fuerza comercial y poder de negociación con sus proveedores. Lograr entre todos mejorar el modelo de gestión con la implementación de tecnología e información con la unión de recursos, por ejemplo, que todos tengan acceso a internet.

Buscar abaratar y acortar el tiempo del transporte de las flores hacia Rusia, la solución ideal sería lograr vuelos directos de la carga a través de acuerdos comerciales internacionales.

Mejorar el posicionamiento del sector en mercados internacionales y nuevos mercados apelando a una agresiva campaña de promoción y difusión de la calidad, variedad y servicios exclusivos que sólo el producto ecuatoriano puede brindar al mercado más exigente a través de EXPOFLORES y la asistencia de empresas a las ferias internacionales.

Fortalecer el trabajo consensuado entre el sector público y privado a través del Gobierno para la construcción de una agenda y de esta manera salvaguardar los miles de puestos de empleo generados por el mismo, sobretodo en el área rural, considerando la importancia que al momento exigen los siguientes temas: el pago anticipado mínimo del Impuesto a la Renta; la creación del Fondo de Promoción de Flores; la disminución del costo de fletes aéreos y el desarrollo de una política laboral específica para el sector.

Y por último, Expoflores debe enfocarse en generar beneficios para sus agremiados pensando en el desarrollo general del sector. La crisis actual es una oportunidad para que ellos a través de una reducción del valor de las cuotas por hectárea y un incremento en servicios puedan agremiar a la mayor cantidad de empresarios ya que sólo una tercera parte (192 de 560) se encuentran afiliadas, considerando que la alternativa de la creación de la Cámara de Floricultura legalmente ya no es viable.



## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

ACOSTA Oswaldo, *Derechos de Explotación de los Servicios de Transporte Aéreo Público, Servicios de Trabajos Aéreos y Servicios Aéreos Privados*, PUCE, Quito, 1994.

AGUIRRE María Cristina, *Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador*, PUCE, Quito, 2001.

BALL, Carlos, *El Desafío Neoliberal. El Fin del Tercermundismo en América*. A.A.V.V. Grupo Editorial Norma, Bogotá. 1992.

BASANTES Adriana, *Mecanismos para simplificar el proceso de exportación y la cadena de distribución de rosas ecuatorianas hacia los Estados Unidos, una comparación con el proceso de exportación y la cadena de distribución de Colombia nuestro principal competidor (estudio del caso de la empresa Flower Village Cía. Ltda.)*, PUCE, Quito, 2004.

BECERRA Hugo, *Situación actual de las exportaciones de productos perecibles en el Ecuador, producto: flores*, PUCE, Quito, 2006.

BLOMSTROM, M. y B. Hettne, *La teoría del desarrollo económico en transición*, Fondo de Cultura Económica, México, 1990.

BURBANO DE LARA, Marcelo, *Estudio sobre el transporte aéreo en el Ecuador y su incidencia en el comercio exterior*, Quito, 1985.

CABRERA Alicia, *La Exportación de Rosas a Alemania y Holanda en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP Plus) durante el período 1994-2004*, PUCE, Quito, 2006.

CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, *recopilación de derecho aéreo*, Quito, actualizada noviembre de 1996.

CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, *Recopilación de Derecho Aeronáutico*, 1996

DIRECCIÓN GENERAL DE SOBERANÍA Y LÍMITES DEL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DEL ECUADOR, *Temas de Aire*, Quito, 2002.

FILIPPO, A. Di, *La visión centro-periferia hoy*, Revista de la CEPAL, número extraordinario, 1998.

GRASSI Estela, *Problemas y políticas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame*, Espacio Editorial, Buenos Aires, 2003.

HARAI Raúl et al, *Efectos sociales de la globalización, petróleo, banano y flores en Ecuador*, Centro de Investigación de los movimientos sociales ecuatorianos (CEDIME), 2004.

KRUGMAN, Paul R., *Economía internacional: teoría y política*, McGraw-Hill, Madrid, 1995.

LARSON Roy, *Introducción a la Floricultura*, A.G.T. Edition S.A., México, 1988.

LÓPEZ Andrés, *Políticas aéreas y aeroportuarias que sirvan para reducir el costo del flete aéreo mediante la intervención del gobierno*, PUCE, Quito, 2004.

LUIS, Sebastián, *Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional*, Trotta, Madrid, 1998.

MAPELLI Enrique, *El contrato de transporte aéreo internacional, comentarios al convenio de Varsovia*, Editorial TECNOS S.A., Madrid, 1968.

PALMA, G., *Dependencia y desarrollo: una visión crítica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

VILLARREAL René, *Economía internacional: teorías, clásica, neoclásica y su evidencia histórica*, tomo I, Fondo de cultura económica, México 1979.

YANEZ Luís, *Derecho aeronáutico ecuatoriano*, Editorial Casa de la Cultura ecuatoriana, Quito, 1983.

## **Revistas**

AHK, *La flor ecuatoriana y sus secretos*, Boletín, marzo 2007, Quito.

ALTAMIRANO Rafael, *Tratamientos cuarentenarios y medidas Fitosanitarias en el Comercio Internacional*, Ecuador Exporta marzo 2007/N15, Quito.

ARROYO Alfonso, *Asociatividad*, folleto Expoflores, 2008, Quito.

CBI, *Las ventas de flores tropicales se incrementan en Europa del Este*, Ecuador Exporta marzo 2007/N15, Quito.

CEVALLOS Bolívar, *Editorial*, La Flor de Expoflores, Quito, febrero-marzo 2007/Nº 44.

ECHEVERRÍA Juan, *Transporte adecuado, el talón de Aquiles de la floricultura*, La Flor de Expoflores, Quito, febrero-marzo 2007/Nº 44.

EXPOFLORES, *Revista La Flor*, Quito, julio-septiembre 2005 Nº 39.

EXPOFLORES, *Revista La Flor*, Quito, febrero-marzo 2006 Nº 41.

EXPOFLORES, *Revista La Flor*, Quito, octubre-diciembre 2006 Nº 43.

EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, febrero-marzo 2007 N° 44.

EXPOFLORES, Revista La Flor, Quito, enero-marzo 2009 N° 53.

PROAÑO Isabel, *La Aerotrópolis una ciudad que se abre al mundo*, Revista Capital, N16

### **Web**

ADUANA DEL ECUADOR, procedimientos para exportar desde ecuador.  
[www.aduana.gov.ec/contenido/procexportar.html](http://www.aduana.gov.ec/contenido/procexportar.html)

ASOCIACIÓN DE BANCOS, FINANCIAMIENTO AL SECTOR FLORÍCOLA,  
[www.asobancos.org.ec/noticias.asp?cod\\_noticia=436914979](http://www.asobancos.org.ec/noticias.asp?cod_noticia=436914979)

CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES, Sistema Generalizado de Preferencia, SGP, [www.comexi.gov.ec/docs/sgp.doc](http://www.comexi.gov.ec/docs/sgp.doc)

CORPEI, Cómo Exportar, Trámites y Procedimientos, Quito, 2002.

CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, 2006, [www.corpei.org](http://www.corpei.org).  
Corportation, 2006.

DIARIO EL HOY, *Las flores ecuatorianas continúan cautivando en el mercado mundial*, 1ro de enero del 2005,  
<http://www.hoy.com.ec/zhechos/2004/libro/tema18.htm>

DIARIO EL HOY, *Las flores ecuatorianas continúan cautivando en el mercado mundial*, 1ro de enero del 2005,  
<http://www.hoy.com.ec/zhechos/2004/libro/tema18.htm>

DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, *Historia*  
<http://www.dgac.gov.ec/institucion/historia.asp#procesos>.

DIRECCIÓN DE AVIACIÓN CIVIL, *Historia*  
<http://www.dgac.gov.ec/institucion/historia.asp#procesos>.

ENCICLOPEDIA ENCARTA, *Industria del transporte aéreo*, Microsoft

ENCICLOPEDIA WINKIPEDIA, *Industria aerocomercial*  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Industria\\_aerocomercial](http://es.wikipedia.org/wiki/Industria_aerocomercial).

EXPOFLORES, *Programa Flor Ecuador*,  
[http://www.expoflores.com/contenido.php?menu\\_2=20](http://www.expoflores.com/contenido.php?menu_2=20).

FLORECUADOR, *Oferta ecuatoriana de flores cortadas*,  
[http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3\\_4\\_1](http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_4_1).

IAT España Barcelona, Reglas Oficiales C.C.I.,  
<http://www.iatspain.com/actualidad/incoterms-reglas-oficiales-c.c.i>

Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador:  
[http://www.sica.gov.ec/comext/docs/15legislacion/151tramite\\_exp\\_imp/1512tramite\\_exp/documento1.html](http://www.sica.gov.ec/comext/docs/15legislacion/151tramite_exp_imp/1512tramite_exp/documento1.html) Acceso: 13 de marzo del 2009, 17h40.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, *Requisitos y trámites de exportación*,  
[www.corpae.com/contenido/procExportar.html](http://www.corpae.com/contenido/procExportar.html).

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, Boletines de Prensa, 26 de septiembre de 2007.  
<http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/novedades/boletines/ano2007/septiembre/bol820.htm>,

SICA, *Análisis sobre el cultivo de flores (III censo nacional agropecuario)*,  
[www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis\\_flores.pdf](http://www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis_flores.pdf).

SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, *Análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio*, junio de 2006,  
[www.superban.gov.ec/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis\\_industria\\_floricola.pdf](http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis_industria_floricola.pdf)

UNSA, Comercio Exterior:  
[http://www.unsa.edu.pe/escuelas/de/rev\\_derecho/REVISTA05/art14.pdf](http://www.unsa.edu.pe/escuelas/de/rev_derecho/REVISTA05/art14.pdf)  
[www.fap.mil.pe/investiga/SAR/DOC/CONVENIO%20CHICAGO%201944.pdf](http://www.fap.mil.pe/investiga/SAR/DOC/CONVENIO%20CHICAGO%201944.pdf),

### **Documentos**

CORPEI, *Logística Internacional*, Serie: cultura exportadora número 8, 2007.

CORPEI, *Perfil de flores tropicales, Gypsophila*, 2006.

ESCUDERO Valeria y DE LA TORRE Sofía, *Caracterización del sector flores*, Quito, 1999.

SICA, *Análisis sobre el cultivo de flores (III censo nacional agropecuario)*,  
[www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis\\_flores.pdf](http://www.sica.gov.ec/censo/contenido/analisis_flores.pdf).

DIRECCION DE AVIACION CIVIL (DGAC), *Boletín Estadístico del Trafico Aéreo*, Quito, 2006.